ISSN 2073-6606
e-ISSN 2410-4531

TERRA ECONOMICUS

18 том
2 номер
2020

TERRA ECONOMICUS

До 2009 г. — Экономический вестник Ростовского государственного университета

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

Учредитель: Южный федеральный университет

Редакционная коллегия

Главный редактор

- Вольчик В.В., доктор экономических наук, *Южный федеральный университет, Россия*
  volchik@sfedu.ru

Заместитель главного редактора

- Кирдина-Чэндлер С.Г., кандидат экономических наук, доктор социологических наук, *Институт экономики РАН, Россия*
  kirdina777@gmail.com

- Боровская М.А., доктор экономических наук, *Южный федеральный университет, Россия*
- Бузгалин А.В., доктор экономических наук, *Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Россия*
- Валентинов В., PhD, *Лейбниц институт аграрного развития в странах с переходной экономикой (IAMO), Германия*
- Клейнер Г.Б., доктор экономических наук, член-корреспондент РАН, *Центральный экономико-математический институт РАН, Россия*
- Курбатова М.В., доктор экономических наук, *Кемеровский государственный университет, Россия*
- Латов Ю.В., кандидат экономических наук, доктор социологических наук, *Федеральный научно-исследовательский социологический центр РАН, Россия*
- Малкина М.Ю., доктор экономических наук, *Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского, Россия*
- Михалкина Е.В., доктор экономических наук, *Южный федеральный университет, Россия*
- Нуреев Р.М., доктор экономических наук, *Финансовый университет при Правительстве РФ, Россия*
- Оганесян А.А., выпускающий редактор, кандидат экономических наук, *Южный федеральный университет, Россия*
- О'Хара Ф., доктор наук, *Исследовательская группа по глобальной политической экономике (GPERU), Австралия*
- Расков Д.Е., кандидат экономических наук, *Санкт-Петербургский государственный университет, Россия*
- Стриелковски В., технический редактор, PhD, *Пражская бизнес-школа, Чехия*
- Ханин Г.И., доктор экономических наук, *Сибирский институт управления – Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, Россия*
- Шевченко И.К., доктор экономических наук, *Южный федеральный университет, Россия*
- Эллман М.Дж., PhD, *Амстердамский университет, Нидерланды*

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.

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: info@sfedu.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

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

Founded: 2003
Quarterly Journal
Subscription index in «Rospechat» catalogue: 81958

Editorial Board

Editor-in-Chief

- Vyacheslav Volchik, *Southern Federal University, Russia*
  volchik@sfedu.ru

Deputy Editor

- Svetlana Kirdina-Chandler, *Institute of Economics RAS, Russia*
  kirdina777@gmail.com

- Marina Borovskaya, *Southern Federal University, Russia*
- Alexander Buzgalin, *Lomonosov Moscow State University, Russia*
- Michael Ellman, *Amsterdam University, Netherlands*
- Grigoriy Khanin, *Siberian Institute of Management RANEPA, Russia*
- Georgy Kleiner, *Central Economics and Mathematics Institute RAS, Russia*
- Margarita Kurbatova, *Kemerovo State University, Russia*
- Yury Latov, *Federal Center of Theoretical and Applied Sociology RAS, Russia*
- Marina Malkina, *Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod, Russia*
- Elena Mikhalkina, *Southern Federal University, Russia*
- Rustem Nureev, *Financial University under the Government of the Russian Federation, Russia*
- Phil O'Hara, *Global Political Economy Research Unit, Australia*
- Anna Oganesyan, Managing Editor, *Southern Federal University, Russia*
- Danila Raskov, *Saint Petersburg State University, Russia*
- Inna Shevchenko, *Southern Federal University, Russia*
- Wadim Strielkowski, Technical Editor, *Prague Business School, Czech Republic*
- Vladislav Valentinov, *Leibniz Institute of Agricultural Development in Transition Economies IAMO, Germany*

The submission materials should be prepared in accordance with the Author Guidelines available at https://te.sfedu.ru/en/for-authors.html, manuscripts should be submitted online. Submissions which do not meet the requirements as stated in the instructions for authors are rejected by the Editorial Board.
The editors will not enter into correspondence about papers rejected.

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: info@sfedu.ru

Editorial office:

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

СОДЕРЖАНИЕ

СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Дементьев В.Е. Факторы дифференциации регионов по темпам экономического роста 6

Тамбовцев В.Л., Рождественская И.А. Теория стратегического планирования: институциональный подход 22

Вольчик В.В. Нарративы и понимание экономических институтов 49

Малахов С. Доказательство существования «невидимой руки», или почему удовлетворительная покупка становится оптимальной 70

ИСТОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ

Борох О.Н. Чжан Пэйган и его вклад в становление экономики развития в середине XX века 95

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Симионеску М., Кривокора Е., Фурсов В., Астахова Е. Проблемы развития трудового потенциала регионов Российской Федерации с учетом их дифференциации 117

ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

Тыслова И., Абрхам Й., Хорватова З., Рубачек Ф. Экономические выгоды туризма: культурная идентичность и туристические направления в Чешской Республике 139

РАЗМЫШЛЕНИЯ НАД КНИГОЙ

Мальцев А.А., Неновски Н.Н. От Хлодвига до Макрона: российский взгляд на социально-экономическую историю Франции (рецензия на учебник Александра Худокормова «Социально-экономическая история Франции») 155

CONTENTS

CONTEMPORARY ECONOMICS

Dementiev V.E. Factors of regional differentiation by economic growth rates 6

Tambovtsev V.L., Rozhdestvenskaya I.A. Strategic planning theory: An institutional perspective 22

Volchik V.V. Narratives and understanding of economic institutions 49

Malakhov S. Proof of the Invisible Hand: Why the satisficing purchase becomes optimal? 70

HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

Borokh O.N. Zhang Peigang and his contribution to development economics in the mid-twentieth century 95

REGIONAL ECONOMY

Simionescu M., Krivokora E., Fursov V., Astakhova E. Labor capacity building in Russian regions: Effects of regional differentiation 117

INDUSTRIAL ORGANIZATION

Tyslová I., Abrhám J., Horváthová Z., Rubáček F. Economic benefits of tourism: Cultural identity and tourism destinations in the Czech Republic 139

REVIEWS AND REFLECTIONS ON BOOKS

Maltsev A.A., Nenovsky N.N. From Clovis to Macron: A Russian view of the social and economic history of France (Review of Alexander Khudokormov's textbook, *Social and Economic History of France*) 155

Terra Economicus, 2020, 18(2), 6-21
DOI: 10.23683/2073-6606-2020-18-2-6-21

Факторы дифференциации регионов по темпам экономического роста

Виктор Евгеньевич Дементьев
Центральный экономико-математический институт РАН (ЦЭМИ РАН), г. Москва, Россия
e-mail: vedementev@rambler.ru

Цитирование: Дементьев, В. Е. (2020). Факторы дифференциации регионов по темпам экономического роста // *Terra Economicus*, 18(2), 6–21. DOI: 10.23683/2073-6606-2020-18-2-6-21

Статья посвящена анализу различий между российскими регионами в темпах роста валового регионального продукта в период с 2015 по 2018 г. Обращение к методологии Всемирного банка, фокусирующей внимание на выявленном экономическом потенциале регионов, показало, что она не приспособлена к анализу региональной динамики. В статье анализ этой динамики проводится на основе статистики Росстата по 18 показателям для 85 регионов и для 41 региона с высокой долей обрабатывающей промышленности. Темпы роста валового регионального продукта (ВРП) обнаруживают положительную связь с динамикой объема инвестиций в основной капитал, с площадью жилых помещений, приходящейся в среднем на одного жителя. Не выявлена статистически значимая зависимость темпов роста ВРП от ориентации региона на наращивание экспорта в страны дальнего зарубежья. Выполненные расчеты оставляют под вопросом степень влияния на динамику ВРП урбанизационных и институциональных факторов. Анализ 85 и 41 регионов показал статистически значимую обратную связь между темпами роста ВРП и долей инвестиций, направляемых на реконструкцию и модернизацию, в общем объеме инвестиций в основной капитал. Тем самым подтверждается актуальность для регионов выбора между демонстрацией относительно высоких темпов роста ВРП в кратко- и среднесрочной перспективе и решением стратегических задач. Несмотря на широкий спектр оцениваемых региональных параметров, рассмотренные статистические модели свидетельствуют о необходимости более детального учета региональной специфики при поисках резервов повышения темпов роста валового регионального продукта.

Ключевые слова: *валовой региональный продукт; субъекты Российской Федерации; экономический потенциал; урбанизация; инвестиции; темпы экономического роста*

© В. Е. Дементьев, 2020

Factors of regional differentiation by economic growth rates

Victor E. Dementiev
Central Economics and Mathematics Institute of the Russian Academy of Sciences (CEMI RAS)
Moscow, Russia, e-mail: vedementev@rambler.ru

Citation: Dementiev, V. E. (2020). Factors of regional differentiation by economic growth rates. *Terra Economicus*, 18(2), 6–21. DOI: 10.23683/2073-6606-2020-18-2-6-21

The article deals with the analysis of differences between the Russian regions in the growth rate of gross regional product from 2015 to 2018. As the author argues, the World Bank methodology of identifying and exploiting regional potential is not adapted to the analysis of regional dynamics. The article analyzes these dynamics based on Rosstat statistics on 18 indicators for 85 regions and 41 regions with a high share of manufacturing industry. A positive relationship is identified between the GRP growth rate, the dynamics of investments in fixed assets, and the average living space per person. No statistically significant relationship is identified between the GRP growth rates and the region's orientation toward increasing exports to non-CIS countries. The degree of influence of urban and institutional factors on the GRP growth rates remains a question. The analysis of data from 85 and 41 regions shows a statistically significant inverse relationship between the GRP growth rates and the share of investments in reconstruction and modernization as a share of total investment in fixed assets. Thus, the choice between demonstrating relatively high GRP growth rates in the short and medium term and solving strategic tasks shows its relevance for the regions. The statistical models discussed in the paper include the wide range of estimated regional parameters. Despite this, the author emphasizes the need for more detailed consideration of regional specifics when looking for reserves to increase the GRP growth rates.

Keywords: *gross regional product; subjects of the Russian Federation; economic potential; urbanization; investment; economic growth rates*

JEL codes: *C13, O40, R11, R50*

Введение

Экономическую политику и на федеральном, и на региональном уровнях приходится формировать в условиях спада производства, вызванного пандемией. Этот спад произошел на фоне уже существовавшей тенденции к замедлению роста экономики, наблюдавшейся в России в предшествующие годы. По данным Росстата, средний для периода 2015–2019 гг. индекс физического объема ВВП составил 100,8% по сравнению с 103,0% в предшествующие пять лет. Такая тенденция прослеживалась в экономиках и ряда зарубежных стран (КНР, Германия, Япония, Великобритания), занимающих ведущие позиции в мировом технологическом развитии, хотя была менее выражена в экономике США[1].

Реальный валовой региональный продукт (ВРП) в период с 2011 по 2018 г. рос в среднем с темпом 102,1%. Однако по этому показателю имеются большие различия

[1] См. OECD. Real GDP forecast. Total, Annual growth rate (%), 2009–2021 (https://data.oecd.org/gdp/real-gdp-forecast.htm#indicator-chart).

между субъектами Российской Федерации. Если ВРП Астраханской области увеличивался в рассматриваемые годы в среднем с темпом 106,9%, то в Ивановской области усредненный индекс ВРП составил 98,8%. Выявление факторов таких различий важно для определения путей улучшения экономической динамики страны, субъектов Российской Федерации.

Задачей является не только преодоление экономических последствий пандемии, но и выход на ведущие позиции в новом витке кондратьевского цикла. Регионы призваны внести свой вклад в решение этой задачи. Успеха здесь можно достичь, лишь если текущие трудности не будут заслонять проблемы более высокого, стратегического порядка (Нуреев, Симаковский, 2017).

В сопоставительном анализе регионов большое внимание уделяется оценкам их инвестиционного потенциала, инвестиционного риска, в целом инвестиционной привлекательности регионов. Однако соответствующие рейтинги регионов оказываются недостаточно информативными для понимания факторов роста ВРП. Так, Астраханская и Ивановская области оказались на очень близких, а то и соседских позициях в рейтингах инвестиционного потенциала и инвестиционного риска для 2019 и 2015 гг.[2] Регионы-лидеры роста в 2015–2018 гг. часто занимают весьма скромные позиции в рейтингах по инвестиционному потенциалу, инвестиционному риску, инвестиционному климату (табл. 1).

Таблица 1

Регионы-лидеры по темпам роста ВРП в 2015–2018 гг.

	Рейтинг инвестиционного климата 2019	Рейтинг инвестиционного климата 2015	Рейтинг инвестиционного потенциала 2019	Рейтинг инвестиционного потенциала 2015	Рейтинг инвестиционного риска 2019	Рейтинг инвестиционного риска 2015	Средний темп роста ВВП 2015–2018
Астраханская область	40	37	58	51	65	60	104,8
Тульская область	14	10	35	35	12	11	104,2
Камчатский край	67	79	71	71	68	75	103,4
Белгородская область	5	4	16	17	2	6	103,2
Ленинградская область	15	11	23	27	5	4	103
Курская область	10	7	37	36	9	5	103
Ростовская область	18	14	9	9	24	21	102,9
Московская область	1	1	2	2	1	9	102,6
Республика Саха (Якутия)	52	52	21	20	60	55	102,6
Тюменская область	16	47	30	31	15	13	102,6
Магаданская область	69	80	78	76	69	70	102,5
Чеченская Республика	84	77	64	69	82	82	102,5
Брянская область	30	25	45	43	29	38	102,4
Республика Адыгея	62	61	74	74	50	49	102,3
Иркутская область	25	22	18	18	54	52	102,2

Источник: https://raex-a.ru/ratings/regions/2019/att1; https://raex-a.ru/ratings/regions/2015; https://www.gks.ru/storage/mediabank/din98-18.xlsx

[2] https://raex-a.ru/ratings/regions/2019/att1; https://raex-a.ru/ratings/regions/2015

Обращает на себя внимание то, что у регионов-лидеров по темпам роста ВРП позиции в рейтингах как инвестиционного потенциала, так и инвестиционного риска в период 2015–2019 гг. почти не менялись. Ориентируясь на позиции регионов в подготовленных RAEX (РАЭКС-Аналитика) таблицах их распределения по рейтингу инвестиционного климата в 2015 и 2019 г., можно констатировать, что лишь три из 15 лидирующих по темпам роста регионов сместились на более высокие позиции в этих таблицах. Таким образом, рейтинги RAEX – слабые ориентиры в поисках источников ускорения роста ВРП.

Несколько более влиятельным предстает в (Картаев, Полунин, 2019) Национальный рейтинг состояния инвестиционного климата в субъектах Российской Федерации, который с 2014 г. формирует Агентство стратегических инициатив. На основе эконометрического анализа региональных панельных данных за период с 2014 по 2018 г. показана положительная причинно-следственная связь между улучшением инвестиционного климата субъекта РФ и региональным экономическим развитием. Вместе с тем отмечается нелинейный характер такой связи: после достижения в рейтинге некоторой позиции дальнейшее ее улучшение воздействует на рост ВРП все слабее. Выявлен один из каналов этого влияния, связанный с рынком высококвалифицированной рабочей силы (Картаев, Полунин, 2019: 1, 11). Национальный рейтинг состояния инвестиционного климата в субъектах РФ фактически носит закрытый характер (!), раскрывается лишь список 20 возглавляющих рейтинг регионов. В списках[3] за 2016–2019 гг. лишь по 4-5 регионов из табл. 1, где представлены лидирующие по темпам роста ВРП регионы. Вопрос о том, с какими обстоятельствами связано это лидерство, остается во многом открытым.

Цель данной статьи – выявление факторов сильного расхождения в региональной динамике ВРП, анализ того, за счет чего достигались в ряде регионов относительно высокие темпы роста в 2014–2018 гг. Фокусировка внимания именно на этом периоде обусловлена необходимостью определения возможностей ускорения роста в условиях давления санкций на российскую экономику. Особый интерес представляет раскрытие связи между среднесрочными темпами роста ВРП и усилиями стратегического характера, выражающимися в инвестициях в исследования и разработки, в модернизацию производства.

Современные исследования регионального развития

В исследованиях региональной динамики выделяют ее объективные и субъективные факторы (Кузнецова, 2016). В качестве объективных могут рассматриваться территориальное расположение региона, обусловливающее обеспеченность его природными и трудовыми ресурсами, доступность дефицитных для региона ресурсов и рынков сбыта производимой продукции, состав имеющихся производственных фондов, влияющий на формирование внутрирегиональных агломерационных эффектов. Помимо объективных обстоятельств новая экономическая география (Krugman, 1991a; 1991b) стала принимать во внимание культурные (Amin, Thrift, 2000) и институциональные (Martin, 2000) факторы.

Новая экономическая география подверглась критике из-за недостаточного внимания к долгосрочным изменениям экономического пейзажа – пространственной организации производства, распределения и потребления благ. На осмысление таких изменений с учетом влияния их предыстории, процессов рождения и смерти новых производств претендует эволюционная экономическая география (Boschma, Frenken, 2006; Boschma, Martin, 2007). Систематизированное изложение новой экономической географии содержится в докладе Всемирного банка (Всемирный банк, 2009).

На выявление резервов развития региона, повышения отдачи от имеющихся ресурсов нацелен анализ региональных потенциалов. Речь идет о реальном, граничном и достижимом производственном потенциале (Макаров и др., 2014). Под граничным

[3] https://asi.ru/investclimate/rating/

производственным потенциалом понимается возможный объем производства, если не допускаются потери в использовании имеющихся основных производственных факторов. Достижимый производственный потенциал определяет тот объем производства, который может быть получен при заданных значениях основных производственных факторов, но с учетом достижимого управления последними.

Для периода 2009–2011 гг. были получены оценки производственного потенциала регионов, учитывающие их интеллектуальный капитал, уровни благосостояния и качества жизни населения. Для рассмотренного периода на первых позициях по потенциальному ВРП оказались г. Москва, Тюменская область, Московская область, г. Санкт-Петербург, Республика Татарстан, Свердловская область, Краснодарский край, Самарская область, Пермский край, Челябинская область.

В 2018 г. Всемирный банк и Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации опубликовали совместный доклад «Новая география регионального развития. Оценка экономического потенциала российских регионов и возможностей его эффективного использования» (Всемирный банк, 2018). Для выявления условий, стимулирующих развитие регионов, в докладе используется разработанная группой Всемирного банка методология оценки индекса экономического потенциала (ИЭП). Такая методология уже применялась для изучения регионального развития в Индии и странах ЕС и претендует на то, что позволяет определить структурные характеристики, которые лучше всего объясняют уровни производительности различных регионов. При этом трактовка экономического потенциала близка к представленной в статье (Макаров и др., 2014).

Под экономическим потенциалом понимается уровень производительности, достижимый регионом за счет использования своих структурных характеристик. «Структурные характеристики – это факторы, которые… связаны с производительностью и экономическим развитием и статичны по своему характеру, т.е. их трудно существенно изменить в ближайшей или среднесрочной перспективе (в течение одного-трех лет). К числу таких структурных характеристик относятся уровень урбанизации, близость к рынкам сбыта, качество человеческого капитала, географические характеристики регионов и отраслевой состав экономики» (Всемирный банк, 2018: 18).

Хотя используемый подход подается как весьма информативный, авторы доклада исключили из анализа регионы, о которых в свое время было сказано, что «российское могущество прирастать будет Сибирью и Северным океаном». В результате исследование ограничивается 56 регионами европейской части России, а при расчетах экономического потенциала вообще сужается до 36 регионов. На основе анализа 56 российских регионов делается вывод, что «решающую роль в достижении высокой производительности играют такие факторы, как уровень урбанизации, близость к товарным рынкам, человеческий капитал и высокотехнологичные сектора экономики» (Всемирный банк, 2018: 20). Подчеркивается, что урбанизация – это фактор, наиболее тесно связанный с уровнем производительности экономик российских регионов, а доля городского населения более чем наполовину объясняет разницу в показателях душевого ВРП в исследуемых регионах (если не учитывать все остальные факторы) (Всемирный банк, 2018: 21).

Вопрос о факторах экономического развития регионов остается дискуссионным. Это относится, в частности, к влиянию урбанизации на экономический рост. Хотя в новой экономической географии преобладает трактовка пространственной концентрации населения и производства как положительного фактора производительности труда и экономического роста (Fujita, Krugman, Venables, 2000; Всемирный банк, 2009), не все так однозначно.

Оборотной стороной такого скопления может быть рост цен на землю, увеличение арендной платы, экологического загрязнения, трудности перемещения в рамках агломерации (Duranton, Puga, 2004; Кузнецова, 2016). Это позволяет усомниться в наличии

линейной зависимости между городским размером и уровнем производительности. Речь идет о том, что производительность увеличивается до определенного порога городского населения, после которого издержки пространственной концентрации начинают перевешивать ее достоинства и производительность начинает уменьшаться (Rice, Venables, 2004; Frick, Rodriguez-Pose, 2016).

Ключевой вопрос: когда наступает подобная переломная ситуация? Определенный ответ на этот вопрос представлен в (Brülhart, Sbergami, 2009). Было показано, что пространственная концентрация повышает рост ВВП только до определенного уровня экономического развития. Критический уровень оценен приблизительно в 10 000 долларов США (в ценах 2006 г.). Более поздние исследования внесли в этот вывод существенные корректировки (Gollin et al., 2016; Jedwab, Vollrath, 2015; Frick, Rodriguez-Pose, 2018), связанные с различиями между развитыми и развивающимися странами. В (Frick, Rodriguez-Pose, 2016) связь между размером городов и экономическим ростом прослежена по данным о 114 странах для периода 1960–2010 гг.

Авторы заключают, что нет никакой универсальной позитивной связи между средним городским размером и экономическим ростом. О такой связи можно говорить для стран с высокими доходами, но не для развивающихся стран. Такие различия объясняются в (Frick, Rodriguez-Pose, 2016) тем, что урбанизация в сегодняшних развитых странах была сильно привязана к индустриализации и экономическому росту. Во многих же развивающихся странах урбанизация сильно связана с экспортом природных ресурсов и не сопровождается процессом индустриализации (Jedwab, Vollrath, 2015; Gollin et al., 2016). В исследовании (Glaeser, 2014) высказывается мнение, что в развивающихся странах города выросли на фоне увеличения импорта продовольствия, тогда как в развитых странах урбанизация поддерживалась повышением продуктивности собственного сельского хозяйства (Fay, Opal, 2000).

Обращает на себя внимание и следующая закономерность: с повышением степени интеграции страны в мировую экономику усиливается тенденция к региональной дифференциации (Ezcurra, Rodríguez-Pose, 2013).

Как известно, важным фактором пространственной концентрации является качество коммуникаций. Высокие транспортные издержки сдерживают такую концентрацию (Krugman, 1991a). Начиная с энергии использования пара, технологические революции существенным образом влияли на коммуникационную инфраструктуру, придавали немонотонный характер процессу урбанизации.

Эволюционная экономическая география фактически отходит от предположения о фиксированности структурных характеристик регионов, обращается к закономерностям изменения этих характеристик, а с ними и экономических потенциалов регионов. Симптоматично вовлечение в анализ процессов, сопряженных с возникновением и распространением новых технологий широкого применения, учет возможностей дистанционного взаимодействия участников инновационных процессов в рамках сетевых структур, включая межрегиональные сети (Balland et al., 2015; Balland et al., 2019). Можно отметить, что форсированный рост агломерации Кремниевой долины США пришелся на годы микроэлектронной революции.

Многочисленные отечественные публикации по региональной проблематике охватывают разные ее аспекты: барьеры и возможности региональной политики (Зубаревич, 2017), оценки эффективности регионального управления (Федорова и др., 2019), классификацию регионов с помощью кластерного анализа (Пискун, Хохлов, 2019), инновационное развитие регионов (Голова и др., 2017; Румянцев, 2018), влияние мегаполисов на региональное развитие (Окрепилов и др., 2019), институциональную структуру регионов (Никитаева, 2017). В (Крамин, Климанова, 2019) оценивается влияние на ВРП со стороны цифрового инфраструктурного капитала (степень проникновения доступа к широкополосному интернету, интенсивность использования серверного оборудования и локальных вычислительных сетей на региональных предприятиях).

Авторы приходят к выводу, что большая часть различий валового регионального продукта на душу населения определяется показателями этой инфраструктуры.

В (Растворцева, 2020) указывается на зависимость экономики региона от структуры промышленного производства, которая была заложена ранее (path dependence), и рассматриваются возможности ухода региона от траектории предшествующего развития. Отмечается, что такие возможности формируются технологической связью между отраслями. Поскольку технологически близкие отрасли могут быть в соседних регионах, в качестве важного условия разворота экономики региона в сторону нового пути развития выделяется необходимость создания механизма тесного взаимодействия между регионами. Решение этой задачи возлагается в статье на региональные органы управления.

Положительная связь уровня специализации регионов и темпов роста промышленного производства представлена в (Гребёнкин, 2020). Однако комментируется, что более важным является не относительный уровень промышленной специализации, а ее динамика: «регионы с выраженной тенденцией роста специализации демонстрируют более высокие среднегодовые темпы роста промышленного производства» (Гребёнкин, 2020: 78). Особый интерес представляет вывод о том, что «регионы с выраженной тенденцией снижения уровня промышленной специализации и низким относительным ее уровнем ожидаемо имеют… более низкие средние темпы роста и существенно более медленные темпы восстановления после спада 2009 года» (там же).

Обзор современных исследований по развитию регионов охватывают широкий спектр факторов. Вместе с тем сохраняются заметные расхождения в объяснении региональной динамики. Так, если у И. Гребёнкина на первый план вынесено усиление специализации промышленности, то С. Растворцева солидарна с той точкой зрения, что адаптивными преимуществами обладает экономика с набором успешных отраслей (Boschma, Iammarino, 2009).

Факторы различий в динамике ВРП

Прежде всего, необходимо отметить, что при условиях, обеспечивающих высокий уровень подушевого ВРП, темпы его роста могут быть низкими. На выявление таких условий, на объяснение сложившихся различий между регионами по уровню подушевого ВРП претендует разработанная группой Всемирного банка методология оценки индекса экономического потенциала (ИЭП). Эта методология в определенной мере решает поставленную задачу. На рис. 1 представлено соотношение между полученными в (Всемирный банк, 2018) оценками этого индекса для 36 субъектов РФ и уровнями подушевого ВРП.

Методология Всемирного банка, обеспечивая характеристику выявленного регионального потенциала, не приспособлена к анализу его изменений, анализу динамики ВРП. Не обнаруживается пропорциональной связи между значениями индекса экономического потенциала и показателями роста ВРП (рис. 2).

Если не ограничиваться задачей увеличения ВРП за счет роста отдачи от имеющихся ресурсов, а претендовать на активные роли в новом кондратьевском цикле, то необходимо учитывать долгосрочные закономерности технологического развития. Такие закономерности помогают выявлять модели шумпетерианской динамики (Aghion et al., 2014), включая модели освоения новых технологий широкого применения (Helpman, Trajtenberg, 1998). Для разработки этих технологий, создания новых мощностей приходится отвлекать ресурсы из текущего производства. Как следствие, радикальное обновление технологической базы экономики может сопровождаться временным замедлением экономического роста, а то и снижением текущего выпуска продукции.

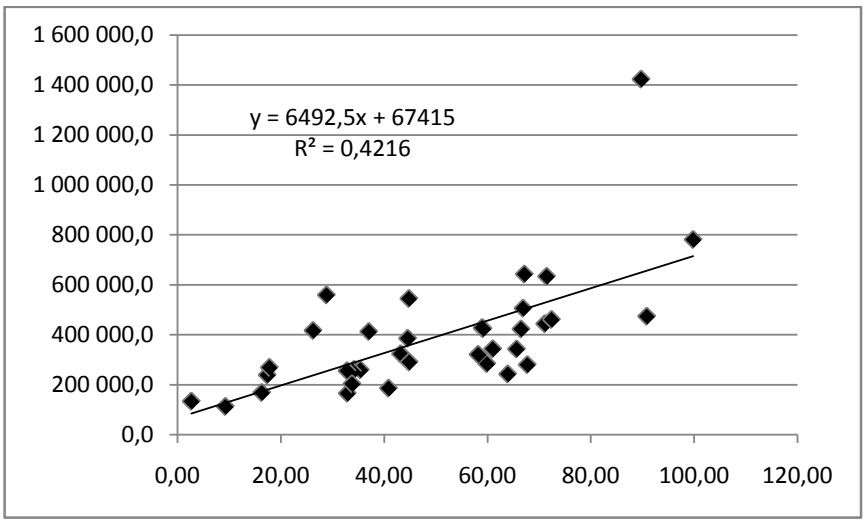

Рис. 1. Соотношение между значениями ИЭП (ось X)
и уровнями подушевого ВРП (тыс. руб.) для 36 субъектов РФ
Источник: авторские расчеты по данным Росстата РФ и World Bank (2018)

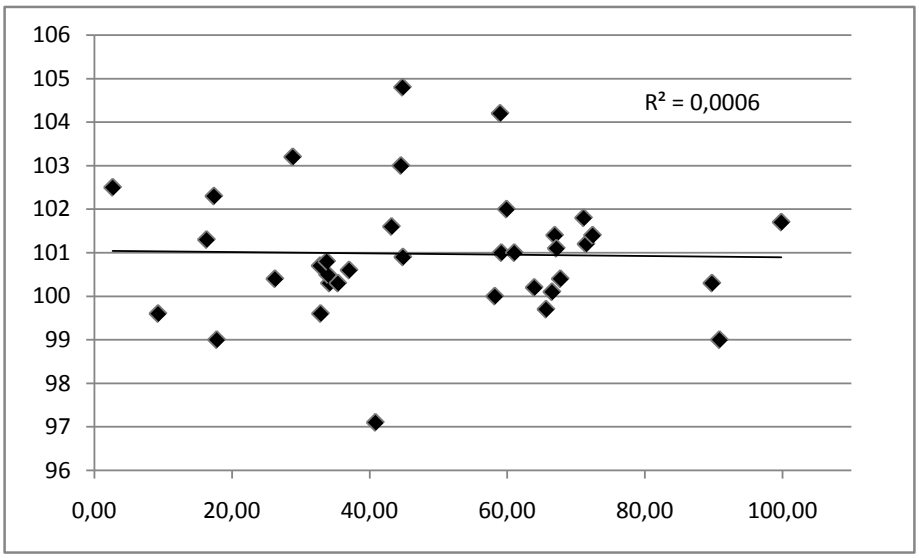

Рис. 2. Соотношение для 36 субъектов РФ между значениями ИЭП (ось X)
и средними темпами роста ВРП для 2015–2018 гг. (ось Y)
Источник: авторские расчеты по данным Росстата РФ и World Bank (2018)

В какой мере такого рода обстоятельства сказываются на динамике ВРП российских регионов? Ответить на этот вопрос должен помочь регрессионный анализ факторов, влияющих на темпы роста ВРП в период 2015–2018 гг. В качестве зависимой переменной берется средний для этого периода индекс физического объема валового регионального продукта.

В мировой экономике более высокие темпы роста демонстрируют менее развитые страны, с более низким уровнем подушевого ВВП. Можно предположить, что подобное явление характерно и для регионов. Однако анализ связи темпов роста ВРП и уровня подушевого ВРП не подтверждает это предположение. Оценка такой связи при охвате 85 субъектов РФ дает R^2 = 0,0002, при исключении городов Москва и Санкт-Петербург R^2 = 0,0006.

Используя данные Росстата, можно оценить связь между темпами роста ВРП и рядом других параметров регионального развития.

Количество городского населения в регионе (x_1). Этот показатель призван выявить вклад урбанизации в темпы экономического роста регионов. Новая экономическая география выделяет роль именно крупных городов. С этой точки зрения показатель доли городского населения представляется менее информативным.

Состояние институциональной среды региона отражается в таких показателях, как:

- число зарегистрированных убийств и покушений на убийство на 10 000 человек населения (x_2);
- число малых предприятий на 10 000 человек населения (x_3).

О ситуации в сфере занятости можно судить по следующим показателям:

- уровень безработицы в % (x_4);
- потребность в работниках, заявленная работодателями в органы службы занятости населения (на 10 000 численности рабочей силы) (x_5).

Качество жизни населения региона характеризуют показатели:

- темп изменения реальной начисленной заработной платы работников организаций (x_6);
- коэффициенты миграционного прироста на 10 000 человек населения (x_7);
- общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного жителя, в квадратных метрах (x_8);
- численность населения на одну больничную койку (x_9);
- оборот общественного питания (тыс. руб. на 1000 населения) (x_{10}). В этом показателе отражается не только развитие системы питания в разных организациях, включая учебные, но и стиль жизни населения.

Некоторое представление о расширении производственной базы региона дает индекс физического объема инвестиций в основной капитал (x_{11}). В определенной мере этот показатель характеризует результативность финансовой системы региона.

К показателям текущей инновационной активности региона относится объем инновационных товаров, работ, услуг, в процентах от общего объема отгруженных товаров, выполненных работ, услуг (x_{12}).

Для оценки влияния на ВРП затрат, ориентированных на перспективу, можно использовать следующие показатели:

- внутренние текущие затраты на научные исследования и разработки по отношению к ВРП (x_{13});
- капитальные затраты на научные исследования и разработки по отношению к ВРП (x_{14});
- затраты на технологические инновации, в процентах от общего объема отгруженных товаров, выполненных работ, услуг (x_{15});
- доля инвестиций, направленных на реконструкцию и модернизацию, в общем объеме инвестиций в основной капитал (x_{16}).

Оценке зависимости ВРП от экспортной ориентации региона служат показатели:

- внешняя торговля со странами дальнего зарубежья (экспорт) по отношению к ВРП (x_{17});
- внешняя торговля со странами СНГ (экспорт) по отношению к ВРП (x_{18}).

Задача параметров x_1–x_3, x_5, x_8–x_{10} – зафиксировать начальные условия развития регионов. Поэтому значения этих параметров берутся на уровне 2015 г. Параметры x_4, x_6, x_7, x_{11}–x_{16} взяты на усредненном для периода 2015–2018 гг. уровне. Для параметров x_{17}, x_{18} рассматривается рост их значений для 2018 г. по сравнению с 2015 г.

На первом этапе оценивается связь социально-экономических обстоятельств (x_1– x_{10}) и динамики ВРП (модель 1). Затем рассматривается соотношение региональных темпов роста и инвестиционно-структурных (x_{11}– x_{18}) условий (модель 2). Модель 3 сформирована с учетом t-статистики регрессоров моделей 1 и 2. Результаты расчетов по моделям представлены в табл. 2.

Таблица 2

Результаты оценки моделей 1–3

Переменная	Модель 1	Модель 2	Модель 3
Константа	108,6286*** (5,530754)	97,80269*** (1,47114)	100,1274*** (2,010952)
x_1	–0,00137 (0,001281)		
x_2	0,330328 (0,372953)		
x_3	–0,0066* (0,003755)		–0,00585* (0,003198)
x_4	–0,14228* (0,074499)		–0,08317 (0,052035)
x_5	0,002628 (0,001629)		
x_6	–0,0656 (0,060216)		
x_7	0,009701** (0,004274)		0,004313 (0,003392)
x_8	–0,03987 (0,06898)		
x_9	0,006985 (0,01373)		
x_{10}	0,061413* (0,033668)		0,030628 (0,031645)
x_{11}		0,04499*** (0,01174)	0,033098** (0,01383)
x_{12}		0,06606* (0,03498)	0,037824 (0,033449)
x_{13}		0,12279 (0,25772)	
x_{14}		–0,00003 (0,00006)	
x_{15}		–0,04702 (0,15831)	
x_{16}		–0,06572*** (0,02308)	–0,06421*** (0,023559)
x_{17}		0,00458 (0,00882)	
x_{18}		–0,29285* (0,15173)	–0,22137 (0,148541)
R^2	0,307505	0,34378	0,389559

Примечание. Зависимая переменная – темп роста ВРП в период 2015–2018 гг. В скобках указаны стандартные ошибки. Символами «***», «**», «*» отмечены оценки, значимые на уровне 1, 5 и 10% соответственно.

Источник: расчеты автора

В модели 1 в качестве наиболее связанных с темпами роста ВРП предстают уровень безработицы, число малых предприятий, миграционный прирост и оборот общественного питания. В модели 2 сильную связь с темпами регионального роста демонстри-

руют динамика инвестиций в основной капитал, доля этих инвестиций, направляемая на реконструкцию и модернизацию, доля инновационных товаров и рост экспорта в страны СНГ. Модель 3 подтверждает связь динамики ВРП с численностью малых предприятий, с долей инновационных товаров, долей инвестиций, направляемых на реконструкцию и модернизацию.

Следует отметить, что численность малых предприятий (в моделях 1, 3) и увеличение экспорта в страны СНГ (в модели 2) обнаруживают отрицательную обратную связь с темпами роста ВРП. Такая оценка для малых предприятий не очень согласуется с позитивной связью между оборотом общественного питания и динамикой ВРП.

Обращает на себя внимание отрицательная обратная связь этой динамики и доли инвестиций, направляемых на реконструкцию и модернизацию, в общем объеме инвестиций в основной капитал. Здесь допустимо говорить об эффекте отвлечения ресурсов от текущего производства. Позитивные же последствия такого отвлечения могут проявляться постепенно и в значительной мере после окончания рассматриваемого периода. Ограниченный 2015–2018 гг. анализ не обнаружил существенной связи между темпами роста ВРП и вложениями в исследования и разработки.

Представленные модели, охватывающие 85 субъектов Российской Федерации, лишь частично объясняют расхождения между ними в темпах роста ВРП, на что указывают значения R^2. Во многих исследованиях для углубления анализа, учета региональной специфики выделяют группы похожих по некоторым признакам регионов (см., например: Картаев, Полунин, 2019).

В рамках анализа связи между среднесрочными темпами роста ВРП и стратегического характера инвестициями (в исследования, модернизацию производства) ограничимся регионами с относительно большими объемами выпуска обрабатывающей промышленности. По данным за 2018 г., имеется 41 регион, где этот выпуск превышает 50 млрд руб., а доля обрабатывающей промышленности в ВРП превышает 15%. Для этой группы регионов проведены расчеты, подобные представленным в табл. 2. Результаты оценки итоговой модели указаны в табл. 3.

Таблица 3

Результаты оценки модели для группы из 41 региона

X_4	X_3	Константа
–0,21603*	-0,00571	96,92559***
(0,10814)	(0,003481)	(2,898552)
X_{16}	X_{11}	X_8
–0,08545***	0,052235**	0,105062*
(0,028929)	(0,021938)	(0,062026)
R^2 = 0,52554		

Примечание. Зависимая переменная – темп роста ВРП в период 2015–2018 гг. В скобках указаны стандартные ошибки. Символами «***», «**», «*» отмечены оценки, значимые на уровне 1, 5 и 10% соответственно.

Источник: расчеты автора

При анализе темпов роста 41 субъекта Российской Федерации выделяются четыре существенных фактора: обеспеченность населения региона жильем и темпы роста инвестиций в основной капитал имеют положительную связь с темпами роста ВРП, а численность малых предприятий и доля инвестиций, направляемых на реконструкцию и модернизацию, в общем объеме инвестиций в основной капитал – отрицательную связь. В данном случае малый бизнес может быть формой вынужденной самозанятости рабочей силы, невостребованной в обрабатывающей промышленности рассматриваемой группы регионов.

Заключение

Выявленные при анализе 85 регионов условия лидерства в темпах роста ВРП для четырехлетнего периода соответствуют логике экономических процессов. В рамках среднесрочного периода рассматриваемые темпы могут подпитываться наращиванием производственных мощностей. Поскольку это происходит за счет снижения расходов на обновление производственной базы региона, такая экономическая политика способна ухудшить темпы роста в перспективе.

Оценки, полученные при выделении группы из 41 региона с высокой долей обрабатывающей промышленности, свидетельствуют о том, что состояние жилищных условий населения прямо связано с темпами роста ВРП регионов. Можно рассматривать этот результат как свидетельство того, что рост на основе обрабатывающей промышленности предъявляет повышенные требования к качеству рабочей силы. Высокий уровень жилищной обеспеченности, благоприятствуя развитию человеческого капитала, способен оказывать и долгосрочное влияние на экономическое развитие.

Что касается популярных рейтингов регионов, то пока они объясняют имеющиеся их достижения, возможности повышения отдачи от наличных ресурсов, но в малой степени приспособлены к выявлению стремления регионов решать стратегические задачи.

Статистические модели связи темпов экономического роста российских регионов в 2015–2018 гг. и ряда региональных характеристик подтверждают актуальность выбора между демонстрацией относительно высоких темпов роста ВРП в кратко- и среднесрочной перспективе и решением стратегических задач.

Литература

Всемирный банк (2009). *Доклад о мировом развитии 2009. Новый взгляд на экономическую географию*. М.: Весь Мир.

Всемирный банк (2018). *Оценка экономического потенциала российских регионов и возможностей его эффективного использования*. Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации.

Голова, И. М., Суховей, А. Ф., Никулина, Н. Л. (2017). Проблемы повышения инновационной устойчивости регионального развития // *Экономика региона*, 13 (1), 308–318.

Гребёнкин, И. В. (2020). Тенденции изменения промышленной специализации и динамика развития российских регионов // *Экономика региона*, 16 (1), 69–83.

Зубаревич, Н. В. (2017). Развитие российского пространства: барьеры и возможности региональной политики // *Мир новой экономики*, 11 (2), 46–57.

Картаев, Ф. С., Полунин, К. Е. (2019). Влияет ли рейтинг инвестиционного климата на экономическое развитие региона? // *Вопросы экономики*, (5), 90–102.

Крамин, Т. В., Климанова, А. Р. (2019). Развитие цифровой инфраструктуры в регионах России // *Terra Economicus*, 17 (2), 60–76.

Кузнецова, О. В. (2016). Региональная политика России: дискуссионные вопросы современного этапа развития // *Региональные исследования*, (4), 10–16.

Макаров, В. Л., Айвазян, С. А., Афанасьев, М. Ю., Бахтизин, А. Р., Нанавян, А. М. (2014). Оценка эффективности регионов РФ с учетом интеллектуального капитала, характеристик готовности к инновациям, уровня благосостояния и качества населения // *Экономика региона*, (4), 9–30.

Никитаева, А. Ю. (2017). Институциональная структура региона в контексте инновационного развития промышленности // *Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований)*, 9 (1), 134–149.

Нуреев, Р. М., Симаковский, С. А. (2017). Сравнительный анализ инновационной активности российских регионов // *Terra Economicus*, 15 (1), 130–147.

Окрепилов, В. В., Кузнецов, С. В., Межевич, Н. М., Свириденко, М. В. (2019). Процессы урбанизации в контексте закономерностей пространственного развития муниципальных образований, находящихся в зоне влияния крупных мегаполисов // *Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз*, 12 (4), 42–52.

Пискун, Е. И., Хохлов, В. В. (2019). Экономическое развитие регионов Российской Федерации. Факторно-кластерный анализ // *Экономика региона*, 15 (2), 363–376.

Растворцева, С. Н. (2020). Инновационный путь изменения траектории предшествующего развития экономики региона // *Экономика региона*, 16 (1), 28–42.

Румянцев, А. А. (2018). Научно-инновационная деятельность в регионе как фактор его устойчивого экономического развития // *Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз*, 11 (2), 84–99.

Федорова, Е. А., Черникова, Л. И., Мусиенко, С. О. (2019). Оценка эффективности регионального управления // *Экономика региона*, 15 (2), 350–362.

Aghion, Ph., Akcigit, U., Howitt, P. (2014). What Do We Learn From Schumpeterian Growth Theory? Pp. 515–565 / In: Philippe Aghion, Steven Durlauf (eds.) *Handbook of Economic Growth*, Vol. 2. Elsevier.

Amin, A., Nigel, T. (2000). What kind of economic theory for what kind of economic geography? // *Antipode*, 32, 4–9.

Balland, P.-A., Boschma, R., Frenken, K. (2015). Proximity and Innovation: From Statics to Dynamics // *Regional Studies*, 49 (6), 907–920.

Balland, P.-A., Boschma, R., Ravet, J. (2019). Network dynamics in collaborative research in the EU, 2003–2017 // *European Planning Studies*, 27 (9), 1811–1837.

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

Boschma, R., Frenken, K. (2006). Why is economic geography not an evolutionary science? Towards an evolutionary economic geography // *Journal of Economic Geography*, (6), 273–302.

Boschma, R., Martin, R. (2007). Editorial: Constructing an evolutionary economic geography // *Journal of Economic Geography*, (7), 537–548.

Brülhart, M., Sbergami, F. (2009). Agglomeration and growth: Cross-country evidence // *Journal of Urban Economics*, 65 (1), 48–63.

Duranton, G., Puga, D. (2004). Micro-foundations of urban agglomeration economies, pp. 2063–2117 / In: J. V. Henderson, J. F. Thisse (eds.) *Handbook of Regional and Urban Economics*, Vol. 4. Amsterdam: Elsevier.

Ezcurra, R., Rodríguez-Pose, A. (2013). Does Economic Globalization Affect Regional Inequality? A Cross-Country Analysis // *CEPR Discussion Paper*, № DP9557.

Fay, M., Opal, C. (2000). *Urbanization Without Growth: A Not-So-Uncommon Phenomenon*. Washington, DC: World Bank.

Frick, S. A., Rodríguez-Pose, A. (2016). Average city size and economic growth // *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, 9 (2), 301–318.

Frick, S. A., Rodríguez-Pose, A. (2018). Change in Urban Concentration and Economic Growth // *CEPR Discussion Paper*, № DP12566.

Fujita, M., Krugman, P., Venables, F. J. (2000). *The Spatial Economy: Cities, Regions and International Trade*. Cambrige: The MIT Press.

Glaeser, E. L. (2014). A world of cities: The causes and consequences of urbanization in poorer countries // *Journal of the European Economic Association*, 12 (5), 1154–1199.

Gollin, D., Jedwab, R., Vollrath, D. (2016). Urbanization with and without Industrialization // *Journal of Economic Growth*, 21 (1), 35–70.

Helpman, E., Trajtenberg, M. (1998). A Time to Sow and a Time to Reap: Growth Based on General Purpose Technologies, pp. 55–83 / In: Helpman Elhanan (ed.) *General Purpose Technologies and Economic Growth*. Cambrigde, MA: MIT Press.

Jedwab, R., Vollrath, D. (2015). Urbanization without growth in historical perspective // *Explorations in Economic History*, 58, 1–21.

Krugman, P. (1991a). *Geography and Trade*. Cambridge, Massachusetts: MIT Press.

Krugman, P. (1991b). Increasing returns and economic geography // *Journal of Political Economy*, 99 (3), 483–499.

Martin, R. (2000). Institutional Approaches in Economic Geography, pp. 77–94 / In: Sheppard E., Barnes T. (eds.) *A Companion to Economic Geography*. Oxford: Blackwell.

Rice, P., Venables, A. J. (2004). Spatial determinants of productivity: Analysis for the regions of Great Britain // *CEPR Discussion Paper*, 4527.

References

Aghion, Ph., Akcigit, U., Howitt, P. (2014). What Do We Learn From Schumpeterian Growth Theory? Pp. 515–565 / In: Philippe Aghion, Steven Durlauf (eds.) *Handbook of Economic Growth*, Vol. 2. Elsevier.

Amin, A., Nigel, T. (2000). What kind of economic theory for what kind of economic geography? *Antipode*, 32, 4–9.

Balland, P.-A., Boschma, R., Frenken, K. (2015). Proximity and Innovation: From Statics to Dynamics. *Regional Studies*, 49 (6), 907–920.

Balland, P.-A., Boschma, R., Ravet, J. (2019). Network dynamics in collaborative research in the EU, 2003–2017. *European Planning Studies*, 27 (9), 1811–1837.

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

Boschma, R., Frenken, K. (2006). Why is economic geography not an evolutionary science? Towards an evolutionary economic geography. *Journal of Economic Geography*, (6), 273–302.

Boschma, R., Martin, R. (2007). Editorial: Constructing an evolutionary economic geography. *Journal of Economic Geography*, (7), 537–548.

Brülhart, M., Sbergami, F. (2009). Agglomeration and growth: Cross-country evidence // *Journal of Urban Economics*, 65 (1), 48–63.

Duranton, G., Puga, D. (2004). Micro-foundations of urban agglomeration economies, pp. 2063–2117 / In: J. V. Henderson, J. F. Thisse (eds.) *Handbook of Regional and Urban Economics*, Vol. 4. Amsterdam: Elsevier.

Ezcurra, R., Rodríguez-Pose, A. (2013). *Does Economic Globalization Affect Regional Inequality? A Cross-Country Analy*sis. CEPR Discussion Paper № DP9557.

Fay, M., Opal, C. (2000). *Urbanization Without Growth: A Not-So-Uncommon Phenomenon*. Washington, DC: World Bank.

Fedorova, E., Chernikova, L., Musienko, S. (2019). Assessment of the Regional Government's Efficiency. *Economy of Region*, 15 (2), 350–362. DOI: 10.17059/2019-2-4. (In Russian.)

Frick, S. A., Rodríguez-Pose, A. (2016). Average city size and economic growth. *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, 9 (2), 301–318.

Frick, S. A., Rodríguez-Pose, A. (2018). *Change in Urban Concentration and Economic Growth*. CEPR Discussion Paper № DP12566.

Fujita, M., Krugman, P., Venables, F. J. (2000). *The Spatial Economy: Cities, Regions and International Trade*. Cambrige: The MIT Press.

Glaeser, E. L. (2014). A world of cities: The causes and consequences of urbanization in poorer countries. *Journal of the European Economic Association*, 12 (5), 1154–1199.

Gollin, D., Jedwab, R., Vollrath, D. (2016). Urbanization with and without Industrialization. *Journal of Economic Growth*, 21 (1), 35–70.

Golova, I. M., Sukhovey, A. F., Nikulina, N. L. (2017). Problems in Increasing Innovative Sustainability of Regional Development. *R-Economy*, 3 (1), 59–67. DOI: 10.15826/recon.2017.3.1.007. (In Russian.)

Grebenkin, I. (2020) Trends in Industrial Specialization and Development Dynamics in the Russian Regions. *Economy of Region*, 16, 69–83. DOI: 10.17059/2020-1-6. (In Russian.)

Helpman, E., Trajtenberg, M. (1998). A Time to Sow and a Time to Reap: Growth Based on General Purpose Technologies, pp. 55–83 / In: Helpman Elhanan (ed.) *General Purpose Technologies and Economic Growth*. Cambrigde, MA: MIT Press.

Jedwab, R., Vollrath, D. (2015). Urbanization without growth in historical perspective. *Explorations in Economic History*, 58, 1–21.

Kartaev, P. S., Polunin, K. E. (2019). Does the investment climate rating influence the economic development of the region? *Voprosy Ekonomiki*, (5), 90–102. (In Russian).

Kramin, T. V., Klimanova, A. R. (2019). Development of digital infrastructure in the Russian regions. *Terra Economicus*, 17 (2), 60–76. (In Russian.)

Krugman, P. (1991a). *Geography and Trade*. Cambridge, Massachusetts: MIT Press.

Krugman, P. (1991b). Increasing returns and economic geography. *Journal of Political Economy*, 99 (3), 483–499.

Kuznetsova, O. V. (2016). Regional policy in Russia: debatable problems of present stage. *Regional'nye issledovaniya (Regional Research)*, (4), 10–16. (In Russian.)

Makarov, V. L., Aivazyan, S. H., Afanasiev, M. Yu., Bakhtizin, A. R., Nanavyan, A. M. (2014). The Estimation of the Regions' Efficiency of the Russian Federation Including the Intellectual Capital, the Characteristics of Readiness for Innovation, Level of Well-Being, and Quality of Life. *Economy of Region*, (4), 9–30. (In Russian.)

Martin, R. (2000). Institutional Approaches in Economic Geography, pp. 77–94 / In: Sheppard E., Barnes T. (eds.) *A Companion to Economic Geography*. Oxford: Blackwell.

Nikitaeva, A. Y. (2017). Regional Institutional Structure in the Context of Innovative Industry Development. *Journal of Institutional Studies*, 9 (1), 134–149. DOI: 10.17835/2076-6297.2017.9.1.134-149. (In Russian.)

Nureev, R. M., Simakovsky, S. A. (2017). Comparative analysis of innovation activity of Russian regions. *Terra Economicus*, 15 (1), 130–147. DOI: 10.23683/2073-6606-2017-15-1-130-147. (In Russian.)

Okrepilov, V. V., Kuznetsov, S. V., Mezhevich, N. M., Sviridenko, M. V. (2019). Urbanization processes in the context of spatial development patterns of municipalities in the zone of influence of megacities. *Economic and Social Changes: Facts, Trends, Forecast*, 12 (4), 42–52. DOI: 10.15838/esc.2019.4.64.3. (In Russian.)

Piskun, E., Khokhlov, V. (2019). Economic development of the Russian Federation's regions: factor-cluster analysis. *Economy of Region*, 15 (2), 363–376. DOI: 10.17059/2019-2-5. (In Russian.)

Rastvortseva, S. (2020). Innovative Path of the Regional Economy's Departure from the Previous Path-Dependent Development Trajectory. *Economy of Region*, 16 (1), 28–42. DOI: 10.17059/2020-1-3. (In Russian.)

Rice, P., Venables, A. J. (2004). *Spatial determinants of productivity: Analysis for the regions of Great Britain*. CEPR Discussion Paper 4527.

Rumyantsev, A. A. (2018). Research and Innovation Activity in the Region as a Driver of Its Sustainable Economic Development. *Economic and Social Changes: Facts, Trends, Forecast*, 11 (2), 84–99. DOI: 10.15838/esc.2018.2.56.6. (In Russian.)

World Bank (2009). *Reshaping Economic Geography. World Development Report 2009*. The World Bank, 410 p.

World Bank (2018). *Re-Mapping Opportunity: Making Best Use of the Economic Potential of Russia's Regions*. World Bank, Washington, DC.

Zubarevich, N. V. (2017). Development of the Russian Space: Barriers and Opportunities for Regional Policy. *The world of new economy*, 11 (2), 46–57. (In Russian.)

Terra Economicus, 2020, 18(2), 22-48
DOI: 10.23683/2073-6606-2020-18-2-22-48

Теория стратегического планирования: институциональный подход

Виталий Леонидович Тамбовцев
МГУ им. М.В. Ломоносова, г. Москва, Российская Федерация
e-mail: tambovtsev@econ.msu.ru

Ирина Андреевна Рождественская
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Российская Федерация, e-mail: irozhdestv@gmail.com

Цитирование: Тамбовцев, В. Л., Рождественская, И. А. (2020). Теория стратегического планирования: институциональный подход // *Terra Economicus*, 18(2), 22–48. DOI: 10.23683/2073-6606-2020-18-2-22-48

В статье излагаются основания институциональной теории стратегического планирования (ИТСП). Эта теория конкретизирует предложенную авторами ранее общую институциональную теорию планирования (ИТП). Такая конкретизация требует выявления того, чем ИТСП отличается от других возможных ИТП. Проведенный далее анализ показал, что большинство существующих подходов либо отождествляет стратегии со стратегическими планами, либо считает их создание стадией формирования стратегических планов. С нашей точки зрения, формирование стратегий может быть даже интуитивным процессом, и методы их разработки отличаются от методов разработки стратегических планов. На этой основе мы определяем стратегическое планирование как планирование, обязательной основой которого является предварительно созданная стратегия (может быть, даже имплицитная). Этот подход применяется к стратегическому планированию публичных организаций. Анализ литературы показывает, что здесь не всегда учитывается опыт территориального планирования, а также специфика воздействия различных институциональных сред, в которых действуют публичные организации в разных странах. Успешность осуществления стратегических планов зависит от институциональной среды внутри организаций. Сама стратегия может стать полезным институтом, если работники воспримут намечаемые новые отношения как полезные для себя. Важную роль в этом играют смыслообразование и лидерство, влияющие на стратегический консенсус. В статье показано, что реформа публичного сектора на основе нового государственного менеджмента негативно влияет на эти процессы.

Ключевые слова: *стратегия; стратегический план; институциональная теория планирования; публичная организация*

© В. Л. Тамбовцев, И. А. Рождественская, 2020

Strategic planning theory: An institutional perspective

Vitaliy L. Tambovtsev
Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russian Federation
e-mail: tambovtsev@econ.msu.ru

Irina A. Rozhdestvenskaya
Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russian Federation
e-mail: irozhdestv@gmail.com

Citation: Tambovtsev, V. L., Rozhdestvenskaya, I. A. (2020). Strategic planning theory: An institutional perspective. *Terra Economicus*, 18(2), 22–48. DOI: 10.23683/2073-6606-2020-18-2-22-48

The article elaborates on the essential elements of institutional theory of strategic planning (ITSP). This theory specifies the general institutional planning theory (IPT), previously presented by the authors. The differences between ITSP and other versions of IPT are described. As the analysis shows, most of current approaches either treat strategies as strategic plans or view strategy development as a stage of strategic planning. We suggest that the strategy development may even be an intuitive process, and methods of strategy development differ from the methods of strategic planning. From this perspective, we define strategic planning as a planning that is based on a previously developed strategy, the latter may be developed implicitly. Further, the authors apply this approach to the strategic planning in public organizations. Findings from the literature review show that planning in public organizations does not necessarily take into account spatial planning experience and differences in institutional environment among the countries. Strategic planning implementation success depends on interorganizational institutional environments. The strategy itself may become an important institution, once employees assume that they can benefit from the new relationships. Sensemaking and leadership can help in arriving at a strategic consensus. We argue that public sector reforms implemented according to the new public management philosophy have a negative impact on these processes.

Keywords: *strategy; strategic plan; institutional planning theory; public sector organization*

JEL classifications: *D02, O20, L30, P11*

Институциональная теория планирования

В статье (Тамбовцев, Рождественская, 2018) было предложено как общее понимание того, какую теорию имеет смысл именовать институциональной, так и более конкретная характеристика институциональной теории планирования. С нашей точки зрения, *институциональной* является теория какого-либо объекта или процесса, если ее предмет представлен как совокупность действий и взаимодействий людей, происходящих в рамках совокупности ряда институтов, – и прямо задающих рамки их действий и взаимодействий, и тех, которые влияют на первую группу институтов.

Соответственно, такая теория уделяет внимание характеристике этих взаимодействий и их результатов, используя для их объяснения и предсказания упомянутые институты, которые координируют и ограничивают поведение, влияя тем самым на стимулы людей, а также перераспределяют их усилия при подготовке и принятии решений об их действиях.

Исходя из такого понимания, институциональная теория планирования (ИТП) представляет планирование в виде последовательности (взаимо)действий плановиков и стейкхолдеров их деятельности – непосредственных и конечных результатов планирования. Эти взаимодействия осуществляются под влиянием стимулов, возникающих во внутренней и внешней институциональной среде системы планирования. Тем самым ИТП интегрирует два аспекта планирования: содержательный и процедурный, поскольку институты влияют и на правила разработки планов, и на их цели.

Предложенная трактовка ИТП не является единственно возможной. С точки зрения Э. Александера, «институциональный подход сдвигает фокус внимания с планирования как индивидуальной или межиндивидуальной деятельности к в***и***дению его как аспекта социальной координации[1] (aspect of governance)» (Alexander, 2007: 38). По нашему мнению, институциональный подход к ТП изучает (взаимо)действия *индивидов*, расширяя при этом круг влияющих на них и анализируемых факторов. Трактовка, выражаемая Александером, вызвана тем, что он понимает институты социологически, т.е. как социальные системы, включающие и индивидов, и различные формы их взаимодействия. Похожий подход свойствен и А. Ким: признавая важность «нового институционализма» для исследования планирования, она говорит в то же время и о внутренних проблемах институционализма (Kim, 2012), относя к ним (а) невысокую концептуальную ясность, (б) несоответствие проблемам политики, (в) некритичность отношения к власти, (г) неубедительность объяснений институциональных изменений. Можно вполне согласиться с тем, что все эти проблемы свойственны социологическому (или организационному) институционализму, но у новой институциональной экономической теории (НИЭТ) таких методологических недоработок нет. Скажем, феномен власти (насилия) она включает в изучение институтов в форме анализа механизмов принуждения правил к исполнению (механизмов инфорсмента). Это позволяет лишить власть ее «мистического» характера и исследовать ее аналогично другим экономическим действиям – производству, обмену и потреблению (Tambovtsev, 2011). Таким образом, можно говорить о существовании нескольких ИТП, различающихся в первую очередь теми институциональными теориями, которые заложены в их основания. Это вполне соответствует множественности теорий планирования, которая создает условия для их диалога и развития нового понимания объекта этих теорий (Ferreira et al., 2009). Заметим, что конкуренция различных теорий планирования – явление, возникшее далеко не в наши дни, оно отмечалось еще в конце 1970-х гг. (Hudson et al., 1979).

Необходимо отметить, что применение категорий и положений НИЭТ началось в теориях планирования достаточно давно. Вероятно, впервые трансакционный подход к планированию, привлекающий внимание к анализу действий различных *индивидов*, таких как плановики и их заказчики, в некоторой *институциональной среде,* был предложен в (Friedmann, 1973). Примерно в те же годы начали активно использоваться при обсуждении проблематики зонирования городских и иных территорий положения теории прав собственности (Nelson, 1977; Fischel, 1978). Предпосылки и подходы НИЭТ

[1] В отечественной литературе термин *governance* традиционно переводится как *управление* (например, *corporate governance – корпоративное управление*), что не соответствует его смыслу. Так, корпоративное управление – это процесс взаимодействия менеджмента корпорации, ее владельцев и стейкхолдеров, а между этими субъектами управление (в общепонятном для русского языка смысле) одними со стороны других *отсутствует*. В англоязычной литературе термин governance всегда означает согласование интересов и действий обычно трех типов субъектов, ни один из которых не может управлять (предписывать что-либо) другими, а может лишь *координировать* свои действия с другими (например, governance имеет место среди таких участников, как государство, бизнес и гражданское общество).

были применены к классической тематике теории планирования – планированию использования земли в городах и регионах, в работе Э. Александера (Alexander, 1992), которая включила в терминологию ТП понятие трансакционных издержек. К концу 1990-х гг. К. Уэбстер (Webster, 1998) заявил о возникновении коузианской теории планирования. Под ней он понимает объяснение самого факта существования планирования, которое трактует как разновидность вмешательства государства (или местного сообщества) в использование земли, не тем, что необходимо регулировать экстерналии, а тем, что трансакционные издержки переговоров между субъектами, предлагающими альтернативные способы использования земли, запретительно высоки.

Обстоятельный обзор применения НИЭТ в теории планирования дан в (Lai, 2005; Webster et al., 2005). В том же году Ф. Мулерт, анализируя соотношение НИЭТ и теории планирования, характеризует его как «партнерство страусов», не замечающих друг друга (Moulaert, 2005). С его точки зрения, НИЭТ не принимает во внимание властно-силовой характер трансакций, в которых взаимодействуют *неравные* партнеры, а теория планирования недостаточно использует аналитический и категориальный аппарат, предлагаемый НИЭТ. Нельзя не отметить, что приложение НИЭТ к теории планирования действительно не обходится без казусов.

Так, Л. Лаи предложил «модель планирования по контракту» (или «по взаимному согласию»), в которой рекомендовал применять новую схему взаимных компенсаций выгод и ущербов, причиняемых индивидам и фирмам плановыми решениями государства. В этой схеме не только фирмы должны платить гражданам, если те несут потери, но и граждане должны платить государству, если получают неожиданные выгоды (Lai, 2010: 659). Какая-либо попытка оценить запретительно высокие трансакционные издержки такой процедуры в статье отсутствует, не упоминаются и широкие возможности оппортунистического поведения участников.

Ощутимый вклад в ИТП был внесен Э. Александером, сформулировавшим понятие *прав планирования* (planning rights). Он понимает под ними «институциональные права, основанные на социально принятых политико-нормативных принципах: должной процедуры (due process), участия, разумности (reason), прав человека и гражданских прав, прав собственности и общественного интереса» (Alexander, 2002: 191). Универсальность состава этих принципов можно, разумеется, оспаривать, однако сама постановка вопроса представляется весьма важной. Ее развитием стало введение понятий о правах третьей стороны на оспаривание принятых плановых решений (Ellis, 2004) и формах реализации прав планирования (Alexander, 2007). Нужно отметить также анализ широкой совокупности прав (включая не только юридические), которые существуют или должны существовать в рамках процессов планирования, проведенный в (Kumar, 2011: 25–27). Вместе с тем привлечение к подобному анализу классической статьи У. Хофилда (Hohfeld, 1917), где категория прав (rights) была включена в систему смежных юридических категорий, было проведено существенно позже (Fawaz, Moumtaz, 2017). В общепринятой трактовке Хофилда то или иное *право* субъекта реально существует только тогда, когда у кого-то другого (гаранта права) существует и реализуется *обязанность* защищать это право от попыток его нарушить. На этой надежной основе права планирования можно анализировать уже не как сугубо формальные, а вместе с механизмом их защиты: если право в нормативном документе заявлено, но механизм его защиты не прописан или не действует, то права фактически нет. Проведение такого анализа в конкретных системах планирования является одной из перспективных задач ИТП.

В последние годы было проведено несколько сравнительных исследований систем планирования (см., например: Schmidt, Buehler, 2007; Oxley et al., 2009). Такой анализ осуществлялся и ранее (Healey, Williams, 1993), однако чертой современной компаративистики планирования стало то внимание, которое она уделяет *неформальным* компонентам планирования как частям *систем* планирования. Согласно У. Джанин

Риволину, последние соединяют как организационные структуры и совокупности институтов, так и *культуру* планирования, а также различные *практики* планирования (Janin Rivolin, 2012). Такой подход соединяет как абстрактные, ненаблюдаемые конструкты (институты и культуру), так и наблюдаемые действия (практики), причем последние, очевидно, являются следствиями не только упомянутых конструктов, но и иных факторов, прежде всего – дискреционных решений. Поэтому более четкое и строгое определение понятия системы планирования и методологии ее анализа представляет собой еще одну перспективную задачу ИТП.

Заметное место в компаративистике планирования принадлежит изучению плановых культур (planning culture). Они понимаются обычно как совокупности неформальных норм и практик, которые имеют место внутри плановых агентств и других организаций. При этом авторы, как правило, следуют так называемому «историческому институционализму» (Taylor, 2013; Othengrafen, Reimer, 2013), который был отнесен П. Холлом и Р. Тейлором (Hall, Taylor, 1996) к «новому институционализму» в политической науке, имея небольшое пересечение с НИЭТ. Поэтому ряд вопросов, относящихся к плановой культуре, остается недостаточно исследованным как в теоретическом, так и в эмпирическом разрезах.

Поскольку задача ИТП – выявить связи между действиями плановиков и внутренней и внешней институциональной средой, влияющей на их стимулы, практически можно согласиться с мнением С. Мандельбаума в том, что невозможно *a priori* указать те институты, которые влияют на планирование (Mandelbaum, 1985: 7). Однако согласиться можно лишь частично: ведь наличие классификации *ситуаций* (или типов) *планирования* дает возможность логически вывести для каждой ситуации вполне определенные виды институтов, которые для нее значимы.

По нашему мнению, в основу такой классификации можно положить соотношение субъекта и объекта планирования: составляет ли субъект план *для самого себя* или он создает его *для других индивидов*. Исходя из этого, можно выделить следующие виды планирования:

- «самопланирование (СП), в рамках которого индивид планирует свои действия;
- коллективное планирование (КП), при котором группа индивидов сообща, формируя в ходе обсуждения консенсус, определяет будущие действия ее участников;
- планирование по поручению (ПП), когда группа индивидов поручает другим индивидам (в том числе из состава самой группы) сформировать план будущих действий всех участников группы;
- директивное планирование (ДП), в рамках которого группа индивидов формирует план действий участников другой группы, при отсутствии прямого поручения со стороны последних сделать это» (Тамбовцев, 2017: 28–29).

Эти виды планирования с позиций ИТП подробно обсуждены в (Тамбовцев, Рождественская, 2018). Здесь мы отметим лишь, что все они – за исключением самопланирования[2] – в большей или меньшей степени подвержены *оппортунизму участников*, поэтому вопрос о стимулах к добросовестному поведению – к выработке качественных планов, очерчивающих программы действий, позволяющие реализовать намеченные цели, – выступает одним из наиболее значимых вопросов исследований в рамках ИТП.

Что такое стратегичность?

Очевидно, приведенная выше классификация типов планирования является далеко не единственной. Одним из наиболее давно и часто обсуждаемых видов является *стратегическое планирование* (СП), а одной из обсуждаемых тем – чем СП отличается от других похожих видов, например от долгосрочного планирования?

[2] См. модель этих процессов в (Ajzen, 1991).

Обсуждение специфики СП (равно как стратегических решений и стратегий) идет уже длительный период, но, несмотря на это, на сегодня не сформировалось ее общепринятое понимание. На начальном этапе внимание было сосредоточено на свойствах самих планов, управленческих решений и стратегий. Так, одним из первых был указан такой признак стратегичности, как *сложность*, т.е. включение многих элементов и отношений между ними (Simon, 1962); выделялись также такие свойства, как *новизна* и *неопределенность* (Mintzberg et al., 1976), *значимость последствий* (Eisenhardt, Bourgeois, 1988), *необратимость* (Ghemawat, 1991) и *неоднозначность трактовки* (Nickerson, Zenger, 2004). Э. Ван ден Стин характеризует стратегию иначе – как наименьшее множество выборов, которые оптимально направляют или предписывают принятие других выборов (Van den Steen, 2017). Три аспекта взаимозависимости стратегического: одновременно принимаемых в организации решений, зависимость от решений других экономических акторов и от времени – указаны в (Leiblein et al., 2018). Однако анализ предложенных характеристик часто показывал, что они не являются определяющими для стратегичности, поскольку наблюдались и у таких планов и решений, которые интуитивно не трактуются как стратегические.

Поэтому на последующем этапе стратегичность стали связывать с теми или иными ментальными свойствами *акторов* планово-управленческого процесса. Так, И.Б. Гурков, подробно проанализировав характеристики ментальных моделей участников стратегических процессов на фирмах, пришел к выводу, что «не абсолютный объем задействованных ресурсов и даже не их отношение к какой-либо величине (активам фирмы, годовой прибыли, инвестиционному бюджету), а именно изменение существующих взаимоотношений в системе «извлечения» ресурсов и их преобразование в результаты делают данные действия стратегическими» (Гурков, 2007: 13–14). П. Хили, подвергая сомнению стратегичность многих пространственных планов, разрабатываемых в городах и других локальных сообществах, приходит к выводу, что подобные процессы можно считать действительно стратегическими, если они мобилизуют внимание участников на осуществлении намеченного, достаточно полно охватывают ситуацию, повышают уровень и качество знаний, создают форматы понимания и отбирают желательные действия (Healey, 2009). Ряд исследователей считает, что развитие стратегии зависит от стратегического мышления, на которое влияют разделяемые участниками ментальные модели, организационное научение и организационные изменения, а также когнитивные смещения (Семенова, 2011; Malan, 2011; Barnes, 1984). Планы, разрабатываемые организациями в публичном секторе, можно считать стратегическими, когда участники «имеют ясное осознание и желание стабилизировать то, что должно быть стабилизировано, одновременно обеспечивая приемлемую гибкость в терминах целей, политик, стратегий и процессов, чтобы справляться со сложностью, создавать преимущества важным возможностям и развивать восстановимость и устойчивость (resilience and sustainability) перед лицом неопределенного будущего» (Bryson et al., 2018: 321). Стратегичность планам фирм обеспечивают стратегические репрезентации менеджеров, качество которых «зависит от степени, в какой они охватывают основные драйверы прибыли, которые, в свою очередь, зависят от широты (числа релевантных аспектов, охваченных репрезентацией) и консенсуса (насколько близка репрезентация хорошо информированным мнениям)» (Csaszar, 2018: 616).

С нашей точки зрения, из числа приведенных пониманий стратегичности наиболее адекватным является подход И.Б. Гуркова: именно он обращает внимание на значимость согласованности ментальных моделей участников в целях и способах *изменения соотношений ресурсов и результатов* их использования. Иными словами, стратегии и в целом все стратегическое отличается от иных планов нацеленностью на *изменение* способов трансформации ресурсов в результаты, при этом и то и другое понимается достаточно широко.

Вместе с тем этот подход можно несколько уточнить и развить, введя разграничение стратегичности *ex ante* и *ex post* (или *намечаемой* и *фактической*). План, решение или сама стратегия являются стратегическими *ex ante*, если ментальные модели или когнитивные репрезентации их создателей *позволяют им предположить* (или быть *убежденными* в том), что направленность и характер намечаемых действий реально приведут к ожидаемым и желаемым изменениям в результатах использования ресурсов. Напротив, план, решение или сама стратегия являются стратегическими *ex post*, если осуществленные действия *на деле привели* к ожидаемым и желаемым изменениям в результатах использования ресурсов.

Разумеется, такие изменения могут оказаться результатом иных факторов, отличных от тех, которые предполагались создателями стратегии, плана или решения, поэтому их оценка как стратегических *ex post* требует анализа процессов формирования изменений в состоянии организации – ее эффективности, потенциала развития и т.п., одним словом, того, что было осознано как цели плана, стратегии или решения.

В целом же совпадение (или близость) стратегичности *ex ante* и *ex post* зависит, очевидно, от того, насколько релевантны ментальные модели (или репрезентации) акторов реально существующим характеристикам их внутренней и внешней деловой среды. При этом особую роль в содержании этих моделей играют *причинные убеждения* (causal beliefs), т.е. *уверенность* в том, что последствия планируемых действий будут именно такими, как полагают акторы (Johnson-Laird, Khemlani, 2017; Goldvarg, Johnson-Laird, 2001). Если причинные убеждения сами по себе верны для каждого из запланированных действий, то основаниями неуспешности исполнения стратегии могут стать либо *непредсказуемые изменения* условий ее реализации (ведь наличие принципиальной неопределенности – характерный признак этих условий, см., например: Cheng, Humphreys, 2016), либо *неполнота* намеченных действий (среди них отсутствуют те, которые комплементарны намеченным), прежде всего – создание стимулов у исполнителей.

Второй фактор, как представляется, оказывается наиболее часто встречающимся: например, забывают о том, что людям нужны адекватные стимулы, что для инноваций нужны не только интересные идеи и т.д. Иными словами, обеспечение полноты намечаемых действий в общем случае требует проведения исследований, которые показали бы, какие сочетания действий могут привести к желаемым изменениям в организации и ее состоянии.

Стратегическое планирование, стратегии и стратегические планы

Понятие СП имеет много различных трактовок и определений. Их общей характеристикой является подчеркивание систематического, последовательного (пошагового, stepwise) подхода к формированию стратегий (см., например: Armstrong, 1982; Ocasio, Joseph, 2008). Дж. Армстронг характеризует СП как «процесс определения долгосрочных целей фирмы, процедур генерирования и оценки вариантов стратегий и системы мониторинга результатов выполнения плана» (Armstrong, 1982: 198). При этом определения *стратегического плана* (СПл) как очевидного результата осуществления СП в явном виде не дается.

Более того, СПл часто отождествляется со стратегией организации, а формирование стратегии рассматривается как этап (или стадия) СП. Так, К. Боумэн (1997) выделяет пять стадий СП: 1) постановка задач, 2) анализ задач, 3) стратегический анализ, 4) формулировка стратегии, 5) реализация стратегии. В коллективной монографии под редакцией С.А. Васильева (2003) утверждается, что процесс стратегического планирования состоит из трех стадий: подготовительной, стадии разработки стратегии и стадии ее реализации. Т.В. Ускова полагает, что «в процессе стратеги-

ческого планирования можно выделить две основные фазы – фазу разработки стратегии (собственно стратегическое планирование) и фазу ее реализации» (Ускова, 2009: 229). Каким образом реализация плана может быть стадией или этапом процесса планирования, можно только догадываться, однако зададимся другим «стандартным» вопросом: что исследователи понимают под стратегией?

Почти полвека назад Е.Е. Чеффи (Chaffee, 1985) предложила разграничивать три подхода к пониманию стратегий: 1) *линейный*, в рамках которого стратегия понимается как состоящая из согласованных решений и действий, направленных на достижение значимых организационных целей; 2) *адаптивный*, согласно которому стратегии должны обеспечить, с одной стороны, соответствие формируемых возможностей и потенциальных рисков, вытекающих из внешней среде организации, а с другой – соответствие способностей организации и ресурсов, которые необходимы для использования этих возможностей; 3) *интерпретативный*, связанный с видением организаций как социальных договоренностей, совокупностей кооперативных соглашений, заключаемых индивидами по собственным решениям, а не как организмов, как в адаптивном понимании. Еще одно отличие этого понимания от других – принятие концепции социального конструктивизма, т.е. предположения о том, что окружающая нас социальная среда существует не объективно, а создается и меняется индивидами в многочисленных процессах их взаимных обменов, на которые влияют представления этих индивидов как о себе, так и о других людях и их взаимодействиях (Berger, Luckmann, 1966)[3].

Типичный пример линейного понимания – понимание стратегии А. Чандлером как «определение базовых долгосрочных целей предприятия и утверждение курса действий и распределения ресурсов, необходимых для достижения этих целей» (Chandler, 1962: 13). В рамках адаптивной трактовки стратегия определяется как «связанная с развитием надежного соответствия между возможностями и рисками, представленными внешней средой, и организационными способностями и ресурсами для эксплуатации этих возможностей» (Hofer, 1973: 47). Интерпретационному подходу следует А. Петтигрю, трактующий стратегию как формирующееся следствие частичного преодоления межорганизационных и внутриорганизационных противоречий (Pettigrew, 1977). К тому же типу относится и характеристика стратегии как заранее просчитанного (calculated) поведения в непрограммируемых ситуациях (Van Cauwenbergh, Cool, 1982). Легко видеть, что интерпретационные определения имеют функциональный характер: они характеризуют, что стратегия *помогает делать* или *как она производится*, но не *чем она является* или *что она есть*.

В целом можно сказать, что «нелинейные» понимания стратегий, безусловно, несут новые знания о них. Но можно ли считать их новыми продуктивными *определениями* стратегий? С нашей точки зрения, для этого они слишком неопределенны. Так, нельзя не согласиться, что стратегии устанавливают соответствия между возможностями и рисками (Hofer, 1973), но такое соответствие устанавливают не только стратегии, но и, скажем, теоретические модели. Аналогично, стратегии указывают на тот или иной вариант поведения в необычных внешних обстоятельствах (Van Cauwenbergh, Cool, 1982), однако подобные связи вырабатываются индивидами и вне наличия какой-либо стратегии. К. Хаттен, подчеркивая зависимость стратегий от символов и норм, говорит об уходе от линейных моделей, подчеркивающих их ориентацию на цели, к новым моделям, ориентирующимся на желаемые отношения со стейкхолдерами (Hatten, 1979). Но разве улучшение отношений с ними не может быть одной из целей, которые ставит перед собой фирма (точнее, конечно, ее руководители)?

Поэтому, как представляется, «настоящими» определениями стратегии выступают именно *линейные*, дающие возможность отграничить стратегии от иных форм и ви-

[3] Приведенное разграничение пониманий продолжает активно использоваться и в наши дни, см., например: Neugebauer et al., 2016.

дов приспособления индивидов и их различных групп к меняющимся условиям существования. Альтернативные подходы привлекают внимание к различным сторонам формирования и реализации стратегий, не отраженным в их кратком линейном определении, но вполне допускаемым (и даже *логическим выводимым* из) их линейными определениями.

Например, такое недавно возникшее понятие как *поведенческая стратегия* (behavioral strategy) ориентировано на то, чтобы «внести реалистические предположения, касающиеся человеческого познания, эмоций и социального поведения, в стратегическое управление организациями» (Powell et al., 2011: 1371). Безусловно, это очень важно не только для понимания, но и для улучшения процессов управления, поскольку позволяет «сдвинуть их фокус с ошибок индивидуальных решений на проектирование процессов принятия решений на уровне фирмы, учитывающих поведенческие особенности» (Sibony et al., 2017: 5), однако линейного понимания стратегий этот подход не меняет.

Но если считать, что стратегия (несколько меняя определение А. Чандлера) является формулировкой долгосрочных целей фирмы, определением направлений действий и приоритетов использования ресурсов, которые необходимы для достижения этих целей, то можно ли считать ее «продуктом» процесса СП?

Г. Минцберг еще в начале 1990-х гг. писал о том, что реальные стратегии не создаются в процессах формирования стратегических планов (Mintzberg, 1994). Схожую позицию высказали несколько позже и другие исследователи. «Стратегия развивается в процессе озарений (insights) открытия и понимания и не может ошибочно отождествляться с планированием, которое посвящено трансформации озарений в действия» (Campbell, Alexander, 1997: 42). Эта критика, с нашей точки зрения, ставит под вопрос корректность приведенного выше понимания СП как механизма (или процесса) создания стратегий. Ведь стратегии «принимаются рано или поздно на любом предприятии, даже там, где не используется само понятие стратегии. Руководители такого предприятия, подобно мольеровскому герою, сами не подозревают того, что говорят на языке “стратегической прозы”» (Клейнер и др., 1997: 92). Иными словами, стратегии могут иметь *имплицитную* форму (MacCrimmon, 1993), т.е. не только не быть отраженными в том или ином виде знаками, но даже не быть осознаваемыми, определяя тем не менее последующие решения своего «держателя».

Проведенное обсуждение позволяет дать простое, но *операциональное* определение стратегического планирования: это разработка планов реализации предварительно созданной стратегии. Стратегия тем самым выступает *одним из* информационных факторов, используемых в СП при разработке СПл, но таким фактором, который невозможно заменить никаким другим: если у руководителя организации нет стратегии, разработать СПл невозможно. Конечно, можно разработать план, *похожий по форме* на стратегический, однако какое-либо влияние на позитивные изменения в организации он вряд ли окажет.

Если разработка СПл осуществляется обычно по определенным правилам, отклонение от которых может приводить к наказанию их нарушителей, то для стратегий, имеющих творческий характер, такие нормы обычно отсутствуют. Это означает, что СПл отличен от стратегии не только в содержательном и формальном, но также и в институциональном аспекте, поскольку разрабатывается иначе, чем обусловливающая его стратегия.

Институциональная теория стратегического планирования: пример публичного сектора

Проведенное обсуждение соотношения стратегий, стратегических планов и стратегического планирования дают основания охарактеризовать основные моменты ин-

ституциональной теории стратегического планирования (ИТСП). По нашему мнению, это теория, пытающаяся описать, объяснить и предсказать характеристики стратегирования в организациях[4] в зависимости от институциональной среды и институциональной структуры последних. При этом институциональная среда организаций и их институциональная структура рассматриваются как факторы, влияющие на состав и стимулы индивидов, участвующих в стратегировании.

Необходимо заметить, что понятие института используется в литературе, посвященной СП, достаточно широко, однако его содержание варьирует почти по всем разновидностям институционализма[5]. Преобладающим выступает социологическое понимание, при котором институты отождествляются с социально-экономическими системами (о чем ясно говорит термин «институт планирования» (см., например: Полтерович, 2015; Verma, 2007)). В этой связи следует уточнить, что мы под институтами понимаем правила в единстве с механизмами принуждения к их исполнению.

В этой статье мы не будем рассматривать ИТСП в коммерческих организациях, сошлемся только на брошюру (Тамбовцев, 2000). Хотя в ней не используется термин «институциональная теория стратегического планирования», речь идет о том, что стратегии фирм имеет смысл рассматривать как отношенческие контракты между владельцами специфических для фирмы ресурсов, в которых по соглашению (взаимному согласию) установлены не только допустимые направления использования этих ресурсов, но также и стимулы владельцам, ориентирующие их на достижение наилучших для фирмы результатов.

Как известно, более или менее массовое применение СП фирмами началось в странах рыночной экономики где-то в 1960-е гг. (Катькало, 2002). В публичном секторе, под которым мы будем понимать здесь государственные и частные некоммерческие организации, использование СП началось существенно позднее. В государственных некоммерческих организациях, таких как правительственные учреждения (министерства, ведомства, службы и т.п.) и подчиняющиеся им некоммерческие организации, оказывающие широкий спектр государственных услуг, использование СП исследователи связывают с начавшимися с конца 1980-х гг. реформами публичного сектора, нацеленными на повышение его эффективности[6] и связанными с введением принципов менеджмента коммерческих организаций в этот сектор (Bryson, 1988; Stewart, 2004). Такого рода реформы были призваны заменить «старую» государственную администрацию новым менеджериальным подходом (Dunleavy, Hood, 1994), что и обусловило их общее наименование: новый государственный менеджмент (НГМ).

Такой переход породил значительное число исследований, сопоставлявших частные и государственные организации, прежде всего, с точки зрения возможностей использования техники СП, в разнообразии разработанной для коммерческих организаций, в организациях некоммерческих (Ring, Perry, 1985; Perry, Rainey, 1988; Nutt, Backoff, 1993; Boyne, 2002). Соотношение частной и государственной бюрократии детально рассмотрено в (Williamson, 1999).

Один из первых вопросов, которые возникают при обсуждении проблематики СП в публичном секторе, – это вопрос о том, *почему вообще* в составляющих его организациях разрабатываются стратегии и стратегические планы? Ведь у учреждений

[4] Индивиды также вполне могут создавать для себя персональные стратегии и СПл, например, для карьерного роста (Chen, 1998), отношений дружбы или любви (Gangestad, Simpson, 2000), вообще всего процесса жизни (Figueredo et al., 2006). Эти стратегии у разных людей могут существенно различаться (Figueredo et al., 2005), на них влияет множество факторов (Brumbach et al., 2009), а сам факт их существования обусловлен эволюционно (Irons, 2005). В появлении вариантов таких стратегий значимую роль играют фантазии и мечты (Revonsuo, 2000), а также стремление к безопасности, избеганию возможных угроз (Valli, Revonsuo, 2009). Институциональная среда, в которой живут индивиды, безусловно, влияет на их стратегии, однако у людей нет *внутренних* институтов: привычки и субъективные нормы не суть внутренние институты, поэтому ИТСП для отдельных индивидов будет иметь иной характер, чем для организаций.

[5] О многообразии институционализмов см.: Тамбовцев, 2019.

[6] Вопрос о том, что представляет собой эффективность в публичном секторе, заслуживает специального анализа, который выходит за рамки данной статьи.

нет конкурентов, нет задачи расширения рынков, максимизации продаж или прибыли и т.п. Объемы их финансирования определяются нормами и решениями вышестоящих учреждений, поэтому вместо выживания посредством борьбы с конкурентами здесь должна была бы иметь (и фактически имеет) место массовая *деятельность по оказанию влияния* (influence activity, см.: Milgrom, Roberts, 1988), прежде всего, влияния на вышестоящие финансирующие организации. Разумеется, деятельность по оказанию влияния имеет место и при разработке стратегий на фирмах и в корпорациях (Schilit, 1987), однако в учреждениях она должна была бы *заменить* стратегическое планирование. Ответ на этот вопрос был предложен С. Ллевеллин и Э. Тэппин: в рамках НГМ, «чтобы получить ресурсы, публичный сектор теперь должен объяснять, что он делает и почему, и притом в менеджериальных терминах» (Llewellyn, Tappin, 2003: 956). Необходимость создания такого объяснения для выживания публичных организаций, согласно позиции Д. Найтса и Г. Моргана, определяет необходимость формирования ими формальных организационных стратегий (Knights, Morgan, 1991).

Однако если стратегическое планирование в «нефирмах» осуществляется только для того, чтобы вышестоящие органы не уменьшили бюджетное финансирование, какова вероятность того, что соответствующие стратегии и СПл не станут документами, которые вовсе не направлены на цели совершенствования и повышения качества предоставляемых государственных услуг, а имеют скорее маркетинговый (рекламный) характер?

Ответ на этот вопрос дал И. Ферли: поскольку деятельность публичных организаций в условиях НГМ стала протекать на так называемых квази-рынках[7], то разрабатываемые в них «охранные грамоты» естественно именовать *квазистратегиями* (Ferlie, 2003): по виду эти документы похожи на стандартные бизнес-стратегии, однако решают вовсе не те задачи, которые призваны решать последние. Соответственно, стимулы и усилия, которые прилагают руководители и сотрудники публичных организаций для создания квазистратегий, несопоставимы со стимулами и усилиями руководителей и работников частных фирм (Nutt, Backoff, 1993).

Важным выводом, сделанным на основе сравнения коммерческого и публичного секторов рыночных экономик, явился вывод о том, что условием разработки публичными организациями не квазистратегий, а стратегий, нацеленных на улучшение их работы, является относительная *автономность*[8] таких организаций (Verhoest et al., 2004; Hansen, Ferlie, 2016). Ведь мировой опыт (в том числе успехов и неудач) ясно показывает, что организации прибегают к СП тогда, когда испытывают *внутреннюю необходимость* найти и очертить путь к своему преобразованию, к изменению тех или иных черт и характеристик. Если одним условием такой необходимости выступает, очевидно, мотивация их руководителей *служить обществу*, то другим – реальная *возможность* осуществить свои стремления, т.е. автономность. Тем самым если публичные организации в той или иной стране функционирующей в ней институциональной средой *фактически* лишены автономности (например, формально они ею располагают, но их бюджетные средства на деле выделяются им «сверху»), то ожидать

[7] Понятие квазирынка означает способ производства и потребления публичных услуг, в котором граждане получают их бесплатно (или по льготным ценам), а издержки производителей компенсируются государством с учетом объемов предоставленных услуг и исходя из установленных нормативов затрат на производство единицы услуги (Le Grand, 1991; Ferlie, 1992).

[8] Разумеется, это условие далеко не единственно нужное для формирования стратегии. Например, Дж. Брайсон выделил следующие: «Как минимум любая организация, которая хочет преуспеть в стратегическом планировании, должна иметь: (1) спонсоров процесса, занимающих властную позицию, чтобы легитимировать этот процесс; (2) лидера, чтобы подтолкнуть процесс; (3) команду стратегического планирования; (4) ожидания, что в процессе возможны нарушения и задержки; (5) готовность быть гибкой относительно того, что установит стратегический план; (6) способность соединить в ключевых пунктах информацию и людей вместе для важных дискуссий и решений; (7) готовность создавать и рассматривать аргументы, отвечающие самым разным критериям оценки» (Bryson, 1988: 80).

появления в них стратегий, нацеленных на улучшение предоставляемых публичных услуг, не приходится.

Важным следствием наличия или отсутствия автономности является возможность или невозможность самостоятельного определения содержания *целей* организации.

Другое важное заключение, касающееся применения публичными организациями опыта СП в коммерческом секторе, связано с *содержанием* стратегий. Как показало исследование И. Ходжкинсона, применение ими таких типовых для бизнеса стратегий, как снижение издержек (low cost strategy) и снижение цены и качества или только цены (price-based strategies), неадекватно задачам предоставления публичных услуг. Приемлема для них гибридная стратегия, которая вместе с усилиями по росту предоставляемой потребителям ценности ориентирована и на снижение издержек (что позволяет снизить цены) (Hodgkinson, 2012).

Стимулы к формированию СП высокого качества (что бы здесь не понимать под качеством!) в имеющейся литературе почти не обсуждаются: наличие таких стимулов предполагается вполне естественным и не требующим обоснования. Между тем в целом различия между частными и публичными организациями в части организационной среды, ограничений, стимулов и организационной культуры были отмечены достаточно давно (см., например: Whorton, Worthley, 1981). При этом «культуры публичного сектора – невозделанная земля для стратегического мышления: публичные услуги образуют в этом отношении "глухомань" (wilderness)» (Llewellyn, Tappin, 2003: 956). До проведения реформ НГМ в публичном секторе всегда были установки действий в форме «политик», субъектами определения которых выступали *профессионалы*, решавшие, исходя из своих знаний – как научных, так и опытных, – что следует делать в своей отрасли (образование, здравоохранение, наука и т.п.). В рамках НГМ выбранные политики и назначенные менеджеры, лишенные профессиональных знаний соответствующей отрасли, оказывались в такой ситуации лишенными возможности *контроля* действий профессионалов, что и обусловило понимание их совокупности как «невозделанной земли», но лишь по отношению к стратегиям, присущим *коммерческому* сектору. Однако экономические проблемы публичного сектора состоят скорее «в чрезмерном спросе, чем в его дефиците» (Llewellyn, Tappin, 2003: 959–960).

Другое значимое различие заключается в том, что если частные фирмы имеют право определять *все компоненты* своих стратегий, то публичные организации не могут изменить свои миссии (и часть целей), поскольку они заданы законами и правительственными решениями (Stevens, McGowan, 1983). Это существенно сужает разнообразие опций, выбор из которых и определит содержание стратегии публичной организации.

Отмеченные моменты ясно говорят о том, что оценки *полезности* СП для организаций в коммерческом и публичном секторах могут существенно различаться. Однако одно из недавних обобщающих (метааналитических) исследований пришло к следующим результатам: «стратегическое планирование имеет положительное, умеренное и статистически значимое воздействие на функционирование организаций (organizational performance). Метарегрессионный анализ показывает, что положительное влияние стратегического планирования на функционирование организаций наиболее сильно, когда функционирование измеряется как результативность (effectiveness) и когда стратегическое планирование измеряется как формальное стратегическое планирование. Это влияние сохраняется между секторами (частным и публичным) и между странами (США и другие страны)» (George, Walker, 2019: 810).

Этот вывод невольно заставляет вспомнить замечание Дж. Брайсона и других касательно того, что выводы критиков продуктивности СП базируются обычно на том, как они определяют СП и какая методология используется для его эффективности, однако, как правило, «отсутствует внимание к тому, почему эти процессы были предприняты, в каких обстоятельствах, кто был вовлечен, какие отношения были между акторами,

как управлялся процесс, какие артефакты были произведены и что они содержали, чему научились участники, как проводилось научение и какие последствия оно принесло» (Bryson et al., 2009: 173–174).

К этим отсутствующим, но очень важным с точки зрения ИТСП, вопросам необходимо добавить и еще один: каковы были *стимулы* акторов разрабатывать и исполнять стратегический план высокого качества?[9] Отсутствие внимания к «стратегическим стимулам» представляется достаточно понятным в коммерческой сфере, где благосостояние работников фирмы *в конечном счете*[10] определяется ее положением на рынке, так что вклад в улучшение этого положения так или иначе положительно сказывается на работниках. Иная ситуация в некоммерческих организациях госсектора – министерствах и ведомствах, органах регионального управления и учреждениях, – где прямой связи успешности их работы и получаемых бюджетных средств фактически нет. Соответственно, восприятие ими стратегий как «отписок», нужных только для отчетности, передаваемой наверх, становится для них вполне естественным, полностью отвечающим тем нормам и правилам, которые существуют в институциональной среде этих учреждений. Ведь работники этих организаций часто предпочитают такие их черты, как безопасность рабочих мест, власть, наличие важных задач и ролей, предвидимость финансовых вознаграждений (Banfield, 1977). Тем самым вопрос о полезности СП для работы публичных организаций требует дальнейших, более глубоких исследований.

Между тем в странах с рыночной экономикой достаточно давно существуют публичные организации, не только обладающие *условиями* осуществления СП, но и систематически его *ведущие*. Речь идет об органах территориального управления и местного самоуправления, формирующих планы регионального и городского развития, долгосрочные планы использования земли, создания и развития инфраструктуры, в том числе транспортной, и т.п. Уровень их автономности и ресурсные потенциалы в разных странах ощутимо различаются, но практически нигде не сведены на нет, так что практики СП в этом секторе достаточно разнообразны.

Одной из первых работ, где СП в публичном секторе рассматривалось не как применение методов, разработанных для СП в коммерческих фирмах, а как разновидность регионального (городского) планирования, была статья А. Фалуди (Faludi, 1986), основанная на его общей теории планирования (Faludi, 1973). Последняя ставила во главу угла принятие решений и трактовала планирование на том или ином уровне как способ влияния на оперативные решения, принимаемые на том же и нижележащем уровне. Соответственно, «мы должны рассматривать стратегическое планирование как находящееся в тех же отношениях с планированием нижележащих властей, какие последние имеют с инициативами собственников индивидуальных участков земли» (Faludi, 1986: 253). Такое понимание СП вполне соответствует позиции Э. Ван ден Стина, упомянутой выше, вписываясь тем самым в общий «стратегический дискурс».

Напротив, подходы к стратегическому планированию, разработанные около сорока лет назад в нашей стране (см., например: Майминас и др., 1985), этому дискурсу соответствовали *в минимальной степени*[11]. Ведь, также исходя из окружавшей их экономической реальности, эти подходы предлагали организацию стратегических про-

[9] Вопрос о том, что представляет собой *качество* стратегических планов, – самостоятельная тема исследований, выходящая за рамки этой статьи.

[10] Иными словами, если отвлечься от массы иных факторов, таких как используемая система оплаты труда, отношения с непосредственными руководителями, другими работниками и т.п.

[11] Поэтому при полном согласии с общей негативной оценкой А.Н. Швецовым отечественного закона о стратегическом планировании трудно согласиться с его исходным тезисом о том, что этот закон соединил отечественные традиции периода директивного планирования с традициями западного понимания СП: «Возрождение стратегического планирования по-российски: скрещивание доморощенного и заимствованного подходов» (Швецов, 2017: 115). По нашему мнению, если что и было заимствовано, то только некоторые термины, но никак не адекватная СП институциональная среда.

цессов государственным организациям, действующим в условиях директивного планирования: других производственных организаций в то время практически не было. При этом СПл различных масштабов и содержания, отвечающие пониманию их Фалуди, разрабатывались лишь на *высших уровнях* системы директивного планирования. Из предприятий их могли «позволить себе» лишь крупнейшие, фактически определяющие текущее и будущее состояние целых отраслей.

Дж. Йохансон выявил три основных способа разработки стратегий в публичных организациях: стратегическое проектирование (strategic design), внутренний стратегический обзор (internal strategic scanning) и стратегическая социальная координация (strategic governance) (Johanson, 2009). Каждый из них предполагает разработку программ действий, комбинирование способностей и формирование сетей, однако на разных основаниях. Общей же предпосылкой выступает административная обязанность (administrative duty) как делегированная законной властью возможность осуществлять некоторые властные действия. Стратегическое проектирование для формирования СПл может осуществляться, если у организации есть возможность (или способность) частично предвидеть будущие ситуации, в соответствии с чем и определяются действия. Внутренний обзор предполагает, что менеджер осуществляет свое доминирование над подчиненными, ставя перед ними задачи, сформулированные без их участия. Наконец, социальная координация означает взаимодействие многих акторов для выработки взаимовыгодных направлений действий (см. также: Kersbergen, Van Waarden, 2004). Соответственно, реализация первого способа приводит к тому, что стратегия определяет пути исполнения и расширения административных обязанностей, второго – к определению новых способов соединения ресурсов для исполнения обязанностей, а третьего – основы соединения исполнения обязанностей с внешними партнерами (Johanson, 2009: 885).

Схожий подход был позднее сформулирован К. Фавро и др., выделившими такие подходы к СП в публичных организациях, как рациональный, политический и коллаборативный (Favoreu et al., 2016), и отметившими, что в реальности в процессах формирования стратегий и СПл обычно имеют место их различные сочетания.

Необсужденные вопросы и возможные направления дальнейших исследований

Проведенное обсуждение, с нашей точки зрения, показывает, что по всем основным темам теоретического анализа СП институциональный подход позволяет если не уточнить их, то обратить внимание на аспекты, заслуживающие специального рассмотрения. Ограниченные размеры журнальной статьи не дают возможности детально разобрать все такого рода аспекты, поэтому в данной заключительной части остановимся только на некоторых из них.

Прежде всего, отметим, что полезность любой стратегии и СПл подтверждается только положительными последствиями их реализации. Разумеется, реализация СПл как реальный процесс *не входит* в его состав, но *зависит* от него: действия и мероприятия, включенные в СПл, могут как содействовать его осуществлению, т.е. достижению целей стратегии, так и не затрагивать этот процесс. Так, если внутри организации действуют (без высоких издержек принуждения) институты, содействующие реализации СПл, выполнение последнего произойдет с большей вероятностью, чем если таких институтов нет. При этом роль одного из таких институтов может исполнять (а может и не исполнять) *сама стратегия*. В первом случае она (точнее, конечно, обеспечивающие ее выполнение люди) генерирует нормы поведения, которые исполняются теми, на кого они распространяются, а отклонения от этих норм становятся объектами наказания. Во втором случае такие нормы не формируются, и стратегия остается *формально нормативным* документом, который, однако, не оказывает практического влияния на поведение работников организации.

Идеальной здесь является ситуация, когда стратегия становится *неформальным* институтом, т.е. санкции за отклонение от нее налагают не менеджеры, специально призванные следить за действиями работников, а любой работник, считающий, что стратегию нужно исполнять, потому что ее исполнение несет пользу, притом не обязательно материальную и личную.

Значимость такого варианта давно поняли и теоретики, и практики, обратив внимание на важность *смыслообразования* (sensemaking) в условиях осуществления перемен (Gioia, Chittipeddi, 1991; Weick, 1995; Maitlis, Christianson, 2014) и *лидерства* (Shrivastava, Nachman, 1989; Beer, Eisenstat, 2000). Оба эти феномена способствуют трансформации стратегии в неформальный институт.

Лидерство в государственных организациях представляет особо важный источник действенной мотивации. Ведь если менеджер, заменивший профессионала в рамках реформы НГМ, еще и лидер такой организации, то его поручения и задания воспринимаются не как неизбежное зло, которое выполняется на уровне минимального отклонения от получения выговора или иного наказания, но как способ сохранения своей близости к лидеру, т.е. своей идентичности как члена группы, возглавляемой лидером (об административном лидерстве см.: Van Wart, 2013).

К сожалению, практика осуществления этой реформы такова, что, например, в сфере высшего образования преподаватели как профессионалы сталкиваются как с отсутствием процессов смыслообразования, так и с несоответствием менеджеров их пониманию лидерства. Соответственно, реализуемые в университетах стратегии воспринимаются ими (как правило, совершенно справедливо) как вредоносные, что не может не порождать конфликтов и стрессов, что, разумеется, не может не сказаться на снижении качества образовательных услуг (Shepherd, 2018; Broucker et al., 2018; Вольчик и др., 2019).

Заметим, что исследователи часто обсуждают возникающие проблемы в терминах так называемой «институциональной логики» (Holmberg, Hallonsten, 2015; Canhilal et al., 2016), представляющей собой следование неформальным нормам, сложившимся в некотором сообществе, в нашем случае – в сообществах менеджеров и профессионалов. Требования отступления от этих норм, т.е. изменение «логики», оказывается тем самым угрозой нарушения своей идентичности (Lok, 2010), что не может не вызвать конфликта.

Преодоление (или хотя бы смягчение) проблем смыслообразования и лидерства в публичных организациях благотворно скажется на достижении в них *стратегического консенсуса* (Rapert et al., 2002; Meyfroodt et al., 2019), который с точки зрения ИТСП выступает как фактор, снижающий вероятность оппортунистического поведения и тем самым трансакционные издержки реализации стратегий.

Второй момент, на который следует обратить внимание в заключительной части статьи, – это близость ИТСП и *когнитивного подхода* к стратегиям (см., например: Narayanan et al., 2011; Menon, 2018). Дело в том, что когнитивный подход развивается и в институциональном анализе (см., например: Lindenberg, 1998; Iederan et al., 2011; Ambrosino et al., 2018), что обеспечивает общность используемых в них категорий когнитивной науки, таких как репрезентации, ментальные модели, убеждения, когнитивные уклоны и т.п. Разумеется, на содержание и качество СП, стратегий и стратегических решений влияют не только компоненты институциональной среды, но и факторы, слабо зависящие от институтов, например, упомянутые психологические уклоны (Barnes, 1984). Однако институты, очевидно, влияют на то, кто именно и на каком основании оказывается вовлеченным в процессы стратегирования.

Таким образом, предложенный вариант институционального подхода к изучению стратегического планирования и управления открывает перед исследователями широкое множество направлений анализа этих процессов.

Литература

Боумэн, К. (1997). *Основы стратегического менеджмента*. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ.

Васильев, С. А. (Ред.) (2003). *Территориальное стратегическое планирование при переходе к рыночной экономике: опыт городов России*. СПб.: Леонтьевский центр.

Вольчик, В. В., Корытцев, М. А., Маслюкова, Е. В. (2019). Институты и идеология менеджеризма в сфере высшего образования и науки // *Управленец*, 10 (6), 15–27.

Гурков, И. Б. (2007). Интегрированная метрика стратегического процесса – попытка теоретического синтеза и эмпирической апробации // *Российский журнал менеджмента*, 5 (2), 3–28.

Катькало, В. С. (2002). Теория стратегического управления: этапы развития и основные парадигмы // *Вестник Санкт-Петербургского университета*. Серия 8. Менеджмент, 2 (16), 3–21.

Клейнер, Г. Б., Тамбовцев, В. Л., Качалов, Р. М. (1997). *Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность*. М.: Экономика.

Майминас, Е. З., Тамбовцев, В. Л., Фонотов, А. Г. (Ред.) (1985). *Цели и ресурсы в перспективном планировании*. М.: Наука.

Полтерович, В. М. (2015). О формировании системы национального планирования в России // *Журнал НЭА*, (2), 237–242.

Семенова, Е. Л. (2011). Стратегичность как системная характеристика современной бизнес-организации // *Дискуссия*, (4), 9–11.

Тамбовцев, В. Л. (2019). Обилие институционализмов: к расцвету или кризису? С. 277–282 / В сб.: В.С. Автономов, А.Я. Рубинштейн (ред.) *Экономическая наука: забытые и отвергнутые теории*. М.: ИЭ РАН, 292 с.

Тамбовцев, В. Л. (2017). Планирование и оппортунизм // *Вопросы экономики*, (1), 22–39.

Тамбовцев, В. Л. (2000). *Контрактная модель стратегии фирмы*. М.: ТЕИС.

Тамбовцев, В. Л., Рождественская, И. А. (2018). Институциональная теория планирования как общая теория планирования: состояние и возможное развитие // *Terra Economicus*, 16 (2), 27–45. DOI: 10.23683/2073-6606-2018-16-2-27-45

Ускова, Т. В. (2009). *Управление устойчивым развитием региона*. Вологда: ИСЭРТ РАН.

Швецов, А. Н. (2017). Стратегическое планирование по-российски: торжество централизованного бюрократического выбора // *ЭКО*, (8), 114–127.

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

Alexander, E. (1992). A Transaction Cost Theory of Planning // *Journal of the American Planning Association,* 58 (2), 190–200.

Alexander, E. R. (2002). Planning Rights: Toward Normative Criteria for Evaluating Plans // *International Planning Studies*, 7 (3), 191–212.

Alexander, E. R. (2007). Planning rights and their Implications // *Planning Theory,* 6 (2), 112–126.

Ambrosino, A., Fontana, M., Gigante, A. A. (2018). Shifting Boundaries in Economics: The Institutional Cognitive Strand and the Future of Institutional Economics // *Journal of Economic Surveys*, 32 (3), 767–791.

Armstrong, J. S. (1982). The value of formal planning for strategic decisions: Review of empirical research // *Strategic Management Journal*, 3 (3), 197–211.

Banfield, E. C. (1977). Corruption as a Feature of Governmental Organization // *Journal of Law and Economics*, 18 (3), 587–605.

Barnes, J. H., Jr. (1984). Cognitive Biases and Their Impact on Strategic Planning // *Strategic Management Journal*, 5 (2), 129–137.

Beer, M., Eisenstat, R. (2000). The silent killers of strategy implementation and learning // *Sloan Management Review*, 41 (4), 29–40.

Berger, P., Luckmann, T. (1966). *The social construction of reality*. New York: Doubleday.

Boyne, G. A. (2002). Public and Private Management: What's the Difference? // *Journal of Management Studies*, 39 (1), 97–122.

Broucker, B., Wit, K. D., Verhoeven, J. C. (2018). Higher education for public value: Taking the debate beyond new public management // *Higher Education Research & Development*, 37 (2), 227–240.

Brumbach, B. H., Figueredo, A. J., Ellis, B. J. (2009). Effects of Harsh and Unpredictable Environments in Adolescence on Development of Life History Strategies: A Longitudinal Test of an Evolutionary Model // *Human Nature*, 20 (1), 25–51.

Bryson, J. A. (1988). A Strategic Planning Process for Public and Non-profit Organizations // *Long Range Planning*, 21 (1), 73–81.

Bryson, J. M., Crosby, B. C., Bryson, J. K. (2009). Understanding Strategic Planning and the Formulation and Implementation of Strategic Plans as a Way of Knowing: The Contributions of Actor-Network Theory // *International Public Management Journal*, 12 (2), 172–207.

Bryson, J. M., Edwards, L. H., Van Slyke, D. M. (2018). Getting strategic about strategic planning research // *Public Management Review*, 20 (3), 317–339.

Campbell, A., Alexander, M. (1997). What's wrong with strategy? // *Harvard Business Review*, 75 (6), 42–51.

Canhilal, S. K., Lepori, B., Seeber, M. (2016). Decision-Making Power and Institutional Logic in Higher Education Institutions: A Comparative Analysis of European Universities // *Research in the Sociology of Organizations*, 45, 169–194.

Chaffee, E. E. (1985). Three Models of Strategy // *Academy of Management Review*, 10(1), 89–98.

Chandler, A. D. (1962). *Strategy and Structure: Chapters in the History of the Industrial Enterprise*. Boston, MA: MIT Press.

Chen, C. P. (1998). Understanding career development: a convergence of perspectives // *Journal of Vocational Education and Training*, 50 (3), 437–461.

Cheng, M., Humphreys, K. (2016). Managing strategic uncertainty: The diversity and use of performance measures in the balanced scorecard // *Managerial Auditing Journal*, 31 (4/5), 512–534.

Csaszar, F. A. (2018). What makes a decision strategic? Strategic representations // *Strategy Science*, 3 (4), 606–619.

Dunleavy, P., Hood, C. (1994). From Old Public Administration to New Public Management // *Public Money and Management*, 14 (3), 9–16.

Eisenhardt, K. M., Bourgeois, L. J. (1988). Politics of strategic decision making in high-velocity environments: Toward a midrange theory // *Academy of Management Journal*, 31 (4), 737–770.

Ellis, G. (2004). Discourses of objection: towards an understanding of third-party rights in planning // *Environment and Planning A: Economy and Space*, 36 (9), 1549–1570.

Faludi, A. (1973). *Planning Theory*. Oxford: Pergamon Press.

Faludi, A. (1986). Towards a Theory of Strategic Planning // *Netherlands Journal of Housing and Environmental Research*, 1 (3), 253–268.

Favoreu, C., Carassus, D., Maurel, C. (2016). Strategic management in the public sector: a rational, political or collaborative approach? // *International Review of Administrative Sciences*, 82 (3), 435–453.

Fawaz, M., Moumtaz, N. (2017). Of property and planning: a brief introduction // *Planning Theory & Practice*, 18 (3), 345–350.

Ferlie, E. (1992). The creation and evolution of quasi markets in the public sector: A problem for strategic management // *Strategic Management Journal*, 13 (S2), 79–97.

Ferlie, E. (2003). Quasi-Strategy: Strategic Management in Contemporary Public Sector, pp. 279–298 / In: A.M. Pettigrew, H. Thomas, R. Whittington (eds.) *Handbook of Strategy and Management*. London: Sage.

Ferreira, A., Sykes, O., Batey, P. (2009). Planning Theory or Planning Theories? The Hydra Model and its Implications for Planning Education // *Journal for Education in the Built Environment*, 4 (2), 29–54. DOI: 10.11120/jebe.2009.04020029

Figueredo, A. J., Vásquez, G., Brumbach, B. H., Schneider, S. M. R., Sefcek, J. A., Tal, I. R., Hill, D., Wenner, C. J., Jacobs, W. J. (2006). Consilience and Life History Theory: From genes to brain to reproductive strategy // *Developmental Review*, 26 (2), 243–275.

Figueredo, A. J., Vasquez, G., Brumbach, B. H., Sefcek, J. A., Kirsner, B. R., Jacobs, W. J. (2005). The K-factor: Individual differences in life history strategy // *Personality and Individual Differences*, 39 (8), 1349–1360.

Fischel, W. (1978). A property rights approach to municipal zoning // *Land Economics,* 54 (1), 64–81.

Friedmann, J. (1973). *Retracking America: A theory of transactive planning*. Garden City, New York: Doubleday-Anchor.

Gangestad, S. W., Simpson, J. A. (2000). The evolution of human mating: Trade-offs and strategic pluralism // *Behavioral and Brain Sciences*, 23, 573–644.

George, B., Walker, R. M. (2019). Does Strategic Planning Improve Organizational Performance? A Meta-Analysis // *Public Administration Review*, 79 (6), 810–819.

Ghemawat, P. (1991). *Commitment: The Dynamic of Strategy*. New York: Simon & Schuster.

Gioia, D. A., Chittipeddi, K. (1991). Sensemaking and sensegiving in strategic change initiation // *Strategic Management Journal*, 12 (6), 433–448.

Goldvarg, E., Johnson-Laird, P. N. (2001). Naive causality: a mental model theory of causal meaning and reasoning // *Cognitive Science*, 25 (4), 565–610.

Hall, P. A., Taylor, R. C. R. (1996). Political Science and the Three New Institutionalisms // *Political Studies,* 44 (5), 936–957.

Hansen, J. R., Ferlie, E. (2016), Applying Strategic Management Theories in Public Sector Organizations: Developing a typology // *Public Management Review*, 18 (1), 1–19.

Hatten, K. J. (1979). Quantitative research methods in strategic management, pp. 448–467 / In: D.E. Schendel, C.W. Hofer (eds.) *Strategic management: A new view of business policy and planning*. Boston: Little, Brown & Company.

Healey, P. (2009). In Search of the "Strategic" in Spatial Strategy Making // *Planning Theory & Practice*, 10 (4), 439–457.

Healey, P., Williams, R. (1993). European planning systems: diversity and convergence // *Urban Studies*, 30 (4-5), 701–720.

Hodgkinson, I. R. (2012). Are generic strategies 'fit for purpose' in a public service context? // *Public Policy and Administration*, 28 (1), 90–111.

Hofer, C. W. (1973). Some preliminary research on patterns of strategic behavior // *Academy of Management Proceedings,* (1), 46–59.

Hohfeld, W. N. (1917). Fundamental legal conceptions as applied in judicial reasoning // *Yale Law Journal,* 26 (8), 710–770. DOI: 10.2307/786270

Holmberg, D., Hallonsten, O. (2015). Policy reform and academic drift: research mission and institutional legitimacy in the development of the Swedish higher education system 1977–2012 // *European Journal of Higher Education*, 5 (2), 181–196.

Hudson, B. M., Galloway, T. D., Kaufman, J. L. (1979). Comparison of current planning theories: Counterparts and contradictions // *Journal of the American Planning Association*, 45 (4), 387–398.

Iederan, O. C., Curseu, P. L., Vermeulen, P. A. M., Geurts, J. L. A. (2011). Cognitive representations of institutional change: Similarities and dissimilarities in the cognitive schema of entrepreneurs // *Journal of Organizational Change Management*, 24 (1), 9–28.

Irons, W. (2005). How has evolution shaped human behavior? Richard Alexander's contribution to an important question // *Evolution and Human Behavior*, 26 (1), 1–9.

Janin Rivolin, U. (2012). Planning Systems as Institutional Technologies: a Proposed Conceptualization and the Implications for Comparison // *Planning Practice and Research*, 27 (1), 63–85.

Johanson, J. E. (2009). Strategy formation in public agencies // *Public Administration*, 87 (4), 872–891.

Johnson-Laird, P. N., Khemlani, S. S. (2017). Mental Models and Causation, pp. 169–187 / In: M.R. Waldmann (ed.) *The Oxford handbook of causal reasoning*. New York: Oxford University Press.

Kersbergen, van K., Van Waarden, F. (2004). 'Governance' as a bridge between disciplines: Cross-disciplinary inspiration regarding shifts in governance and problems of governability, accountability and legitimacy // *European Journal of Political Research*, 43 (2), 143–171.

Kim, A. M. (2012). The evolution of the institutional approach in planning, pp. 69–86 / In: R. Crane, R. Weber (eds.) *Oxford Handbook of Urban Planning*. New York: Oxford University Press.

Knights, D., Morgan, G. (1991). Corporate strategy, organizations, and subjectivity: a critique // *Organization Studies,* 12 (2), 251–273.

Kumar, A. (2011). Planning Rights: A Review and Discussion // *Journal of Institute of Town Planners*, 8 (4), 21–30.

Lai, L. W.-C. (2005). Neo-Institutional Economics and Planning Theory // *Planning Theory*, 4 (1), 7–19.

Lai, L. W.-C. (2010). A model of planning by contract: Integrating comprehensive state planning, freedom of contract, public participation and fidelity // *Town Planning Review*, 81 (6), 647–673.

Le Grand, J. (1991). Quasi-Markets and Social Policy // *Economic Journal*, 101 (408), 1256–1267.

Leiblein, M. J., Reuer, J., Zenger, T. R. (2018). What Makes a Decision Strategic? // *Strategy Science*, 3 (4), 555–682.

Lindenberg, S. (1998). The Cognitive Turn in Institutional Analysis: Beyond NIE and NIS? // *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 154 (4), 716–727.

Llewellyn, S., Tappin, E. (2003). Strategy in the Public Sector: Management in the Wilderness // *Journal of Management Studies*, 40 (4), 955–982.

Lok, J. (2010). Institutional logics as identity projects // *Academy of Management Journal*, 53(6), 1305–1335.

MacCrimmon, K. R. (1993). Do Firm Strategies Exist? // *Strategic Management Journal*, 14(Special Issue), 113–130.

Maitlis, S., Christianson, M. (2014). Sensemaking in Organizations: Taking Stock and Moving Forward // *Academy of Management Annals*, 8 (1), 57–125.

Malan, R. (2011). Exploring the interconnectedness among strategy development, shared mental models, organisational learning and organisational change // *International Journal of Learning and Change*, 5 (3-4), 227–241.

Mandelbaum, S. J. (1985). The Institutional Focus of Planning Theory // *Journal of Planning Education and Research,* 5 (1), 3–9.

Menon, A. R. (2018). Bringing Cognition into Strategic Interactions: Strategic Mental Models and Open Questions // *Strategic Management Journal*, 39 (1), 168–192.

Meyfroodt, K., Desmidt, S., Goeminne, S. (2019). Do Politicians See Eye to Eye? The Relationship between Political Group Characteristics, Perceived Strategic Plan Quality, and Strategic Consensus in Local Governing Majorities // *Public Management Review*, 79 (5), 749–759.

Milgrom, P., Roberts, J. (1988). An economic approach to influence activities in organizations // *American Journal of Sociology*, 94 (Supplement), S154–S179.

Mintzberg, H. (1994). The fall and rise of strategic planning // *Harvard Business Review*, 72 (1), 107–114.

Mintzberg, H., Raisinghani, D., Theoret, A. (1976). The structure of 'unstructured' decision processes // *Administrative Science Quarterly*, 21 (2), 246–275.

Moulaert, F. (2005). Institutional economics and planning theory: a partnership between ostriches? // *Planning Theory,* 4 (1), 21–32.

Narayanan, V. K., Zane, L. J., Kemmerer, B. (2011). The Cognitive Perspective in Strategy: An Integrative Review // *Journal of Management*, 37 (1), 305–351.

Nelson, R. H. (1977). *Zoning and Property Rights: An Analysis of the American System of Land Use Regulation*. Cambridge, MA: MIT Press.

Neugebauer, F., Figge, F., Hahn, T. (2016). Planned or Emergent Strategy Making? Exploring the Formation of Corporate Sustainability Strategies // *Business Strategy and the Environment*, 25 (5), 323–336.

Nickerson, J. A., Zenger, T. R. (2004). A knowledge-based theory of the firm: The problem-solving perspective // *Organization Science*, 15 (6), 617–632.

Nutt, P. C., Backoff, R. W. (1993). Organizational Publicness and Its Implications for Strategic Management // *Journal of Public Administration Research and Theory*, 3 (2), 209–231.

Ocasio, W., Joseph, J. (2008). Rise and fall – or transformation? The evolution of strategic planning at the General Electric Company, 1940–2006 // *Long Range Planning*, 41 (3), 248–272.

Othengrafen, F., Reimer, M. (2013). The Embeddedness of Planning in Cultural Contexts: Theoretical Foundations for the Analysis of Dynamic Planning Cultures // *Environment and Planning A: Economy and Space,* 45 (6), 1269–1284.

Oxley, M., Brown, T., Nadin, V., Qu, L., Tummers, L., Fernández-Maldonado, A. M. (2009). *Review of European Planning Systems*. Leicester: De Montfort University.

Perry, J., Rainey, H. (1988). The Public–Private Distinction in Organization Theory: A Critique and Research Strategy // *Academy of Management Review*, 13 (2), 182–201.

Pettigrew, A. M. (1977). Strategy formulation as a political process // *International Studies of Management and Organization*, 7 (2), 78–87.

Powell, T. C., Lovallo, D., Fox, C. (2011). Behavioral Strategy // *Strategic Management Journal*, 32 (13), 1369–1386.

Rapert, M. I., Velliquette, A., Garretson, J. A. (2002). The strategic implementation process: evoking strategic consensus through communication // *Journal of Business Research*, 55 (4), 301–310.

Revonsuo, A. (2000). The reinterpretation of dreams: An evolutionary hypothesis of the function of dreaming // *Behavioral and Brain Sciences*, 23, 793–1121.

Ring, P. S., Perry, J. L. (1985). Strategic management in public and private organizations: Implications of distinctive contexts and constraints // *Academy of Management Review*, 10 (2), 276–286.

Schilit, W. K. (1987). Upward Influence Activity in Strategic Decision Making // *Group & Organization Studies*, 12(3), 343–368.

Schmidt, S., Buehler, R. (2007). The planning process in the US and Germany: a comparative analysis // *International Planning Studies*, 12 (1), 55–75.

Shepherd, S. (2018). Managerialism: an ideal type // *Studies in Higher Education*, 43 (9), 1668–1678.

Shrivastava, P., Nachman, S. A. (1989). Strategic leadership patterns // *Strategic Management Journal*, 10 (S1), 51–66.

Sibony, O., Lovallo, D., Powell, T. C. (2017). Behavioral Strategy and the Strategic Decision Architecture of the Firm // *California Management Review*, 59 (3), 5–21.

Simon, H. A. (1962). The architecture of complexity // *Proceedings of the American Philosophical Society*, 106 (6), 467–482.

Stevens, J. M., McGowan, R. (1983). Managerial strategies in municipal government organizations // *Academy of Management Journal*, 26 (3), 527–534.

Stewart, J. (2004). The meaning of strategy in the public sector // *Australian Journal of Public Administration*, 63 (4), 16–21.

Tambovtsev, V. (2011). Types of economic action // *Social Sciences*, 42 (2), 3–17.

Taylor, Z. (2013). Rethinking planning culture: a new institutionalist approach // *Town Planning Review*, 84 (6), 683–702.

Valli, K., Revonsuo, A. (2009). The threat simulation theory in light of recent empirical evidence: A review // *American Journal of Psychology*, 122 (1), 17–38.

Van Cauwenbergh, A., Cool, K. (1982). Strategic management in a new framework // *Strategic Management Journal,* 3 (3), 245–265.

Van den Steen, E. (2017). A formal theory of strategy // *Management Science*, 63 (8), 2616–2636.

Van Wart, M. (2013). Administrative leadership theory: A reassessment after 10 years // *Public Administration*, 91 (3), 521–543.

Verhoest, K., Peters, B. G., Bouckaert, G., Verschuere, B. (2004). The study of organisational autonomy: a conceptual review // *Public Administration & Development*, 24 (2), 101–118.

Verma, N. (Ed.) (2007). *Institutions and planning*. Amsterdam: Elsevier.

Webster, C. (1989). Public choice, Pigovian and Coasian planning theory // *Urban Studies*, 35 (1), 53–75.

Webster, C., Adams, D., Pearce, B., Henneberry, J., Ward, S. V. (2005). The New Institutional Economics and the evolution of modern urban planning: Insights, issues and lessons // *Town Planning Review*, 76 (4), 455–484.

Weick, K. (1995). *Sensemaking in organisations*. London: Sage.

Whorton, J. W., Worthley, J. A. (1981). A perspective on the challenge of public management: Environmental paradox and organizational culture // *Academy of Management Review*, 6 (3), 357–362.

Williamson, O. E. (1999). Public and private bureaucracies: A Transaction Cost Economics Perspective // *Journal of Law, Economics, & Organization*, 15 (1), 306–342.

References

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

Alexander, E. (1992). A Transaction Cost Theory of Planning. *Journal of the American Planning Association,* 58 (2), 190–200.

Alexander, E. R. (2002). Planning Rights: Toward Normative Criteria for Evaluating Plans. *International Planning Studies*, 7 (3), 191–212.

Alexander, E. R. (2007). Planning rights and their Implications. *Planning Theory,* 6 (2), 112–126.

Ambrosino, A., Fontana, M., Gigante, A. A. (2018). Shifting Boundaries in Economics: The Institutional Cognitive Strand and the Future of Institutional Economics. *Journal of Economic Surveys*, 32 (3), 767–791.

Armstrong, J. S. (1982). The value of formal planning for strategic decisions: Review of empirical research. *Strategic Management Journal*, 3 (3), 197–211.

Banfield, E. C. (1977). Corruption as a Feature of Governmental Organization. *Journal of Law and Economics*, 18 (3), 587–605.

Barnes, J. H., Jr. (1984). Cognitive Biases and Their Impact on Strategic Planning. *Strategic Management Journal*, 5 (2), 129–137.

Beer, M., Eisenstat, R. (2000). The silent killers of strategy implementation and learning. *Sloan Management Review*, 41 (4), 29–40.

Berger, P., Luckmann, T. (1966). *The social construction of reality.* New York: Doubleday.

Bowman, C. (1997). *The essence of strategic management*. Moscow: Banki i birzhi Publ. (In Russian.)

Boyne, G. A. (2002). Public and Private Management: What's the Difference? *Journal of Management Studies*, 39 (1), 97–122.

Broucker, B., Wit, K. D., Verhoeven, J. C. (2018). Higher education for public value: Taking the debate beyond new public management. *Higher Education Research & Development*, 37 (2), 227–240.

Brumbach, B. H., Figueredo, A. J., Ellis, B. J. (2009). Effects of Harsh and Unpredictable Environments in Adolescence on Development of Life History Strategies: A Longitudinal Test of an Evolutionary Model. *Human Nature*, 20 (1), 25–51.

Bryson, J. A. (1988). A Strategic Planning Process for Public and Non-profit Organizations. *Long Range Planning*, 21 (1), 73–81.

Bryson, J. M., Crosby, B. C., Bryson, J. K. (2009). Understanding Strategic Planning and the Formulation and Implementation of Strategic Plans as a Way of Knowing: The Contributions of Actor-Network Theory. *International Public Management Journal*, 12 (2), 172–207.

Bryson, J. M., Edwards, L. H., Van Slyke, D. M. (2018). Getting strategic about strategic planning research. *Public Management Review*, 20 (3), 317–339.

Campbell, A., Alexander, M. (1997). What's wrong with strategy? *Harvard Business Review*, 75 (6), 42–51.

Canhilal, S. K., Lepori, B., Seeber, M. (2016). Decision-Making Power and Institutional Logic in Higher Education Institutions: A Comparative Analysis of European Universities. *Research in the Sociology of Organizations*, 45, 169–194.

Chaffee, E. E. (1985). Three Models of Strategy. *Academy of Management Review*, 10 (1), 89–98.

Chandler, A. D. (1962). *Strategy and Structure: Chapters in the History of the Industrial Enterprise*. Boston, MA: MIT Press.

Chen, C. P. (1998). Understanding career development: a convergence of perspectives. *Journal of Vocational Education and Training*, 50 (3), 437–461.

Cheng, M., Humphreys, K. (2016). Managing strategic uncertainty: The diversity and use of performance measures in the balanced scorecard. *Managerial Auditing Journal*, 31 (4/5), 512–534.

Csaszar, F. A. (2018). What makes a decision strategic? Strategic representations. *Strategy Science*, 3 (4), 606–619.

Dunleavy, P., Hood, C. (1994). From Old Public Administration to New Public Management. *Public Money and Management*, 14 (3), 9–16.

Eisenhardt, K. M., Bourgeois, L. J. (1988). Politics of strategic decision making in high-velocity environments: Toward a midrange theory. *Academy of Management Journal*, 31 (4), 737–770.

Ellis, G. (2004). Discourses of objection: towards an understanding of third-party rights in planning. *Environment and Planning A: Economy and Space*, 36 (9), 1549–1570.

Faludi, A. (1973). *Planning Theory*. Oxford: Pergamon Press.

Faludi, A. (1986). Towards a Theory of Strategic Planning. *Netherlands Journal of Housing and Environmental Research*, 1 (3), 253–268.

Favoreu, C., Carassus, D., Maurel, C. (2016). Strategic management in the public sector: a rational, political or collaborative approach? *International Review of Administrative Sciences*, 82 (3), 435–453.

Fawaz, M., Moumtaz, N. (2017). Of property and planning: a brief introduction. *Planning Theory & Practice*, 18(3), 345–350.

Ferlie, E. (1992). The creation and evolution of quasi markets in the public sector: A problem for strategic management. *Strategic Management Journal*, 13 (S2), 79–97.

Ferlie, E. (2003). Quasi-Strategy: Strategic Management in Contemporary Public Sector, pp. 279–298 / In: A.M. Pettigrew, H. Thomas, R. Whittington (eds.) *Handbook of Strategy and Management*. London: Sage.

Ferreira, A., Sykes, O., Batey, P. (2009). Planning Theory or Planning Theories? The Hydra Model and its Implications for Planning Education. *Journal for Education in the Built Environment*, 4 (2), 29–54. DOI: 10.11120/jebe.2009.04020029

Figueredo, A. J., Vásquez, G., Brumbach, B. H., Schneider, S. M. R., Sefcek, J. A., Tal, I. R., Hill, D., Wenner, C. J., Jacobs, W. J. (2006). Consilience and Life History Theory: From genes to brain to reproductive strategy. *Developmental Review*, 26 (2), 243–275.

Figueredo, A. J., Vasquez, G., Brumbach, B. H., Sefcek, J. A., Kirsner, B. R., Jacobs, W. J. (2005). The K-factor: Individual differences in life history strategy. *Personality and Individual Differences*, 39 (8), 1349–1360.

Fischel, W. (1978). A property rights approach to municipal zoning. *Land Economics,* 54 (1), 64–81.

Friedmann, J. (1973). *Retracking America: A theory of transactive planning*. Garden City, New York: Doubleday-Anchor.

Gangestad, S. W., Simpson, J. A. (2000). The evolution of human mating: Trade-offs and strategic pluralism. *Behavioral and Brain Sciences*, 23, 573–644.

George, B., Walker, R. M. (2019). Does Strategic Planning Improve Organizational Performance? A Meta-Analysis. *Public Administration Review*, 79 (6), 810–819.

Ghemawat, P. (1991). *Commitment: The Dynamic of Strategy*. New York: Simon & Schuster.

Gioia, D. A., Chittipeddi, K. (1991). Sensemaking and sensegiving in strategic change initiation. *Strategic Management Journal*, 12 (6), 433–448.

Goldvarg, E., Johnson-Laird, P. N. (2001). Naive causality: a mental model theory of causal meaning and reasoning. *Cognitive Science*, 25 (4), 565–610.

Gurkov, I. B. (2007). Integrated metrics of strategic process – attempt of the theoretical synthesis and empirical testing. *Russian Management Journal*, 5 (2), 3–28. (In Russian.)

Hall, P. A., Taylor, R. C. R. (1996). Political Science and the Three New Institutionalisms. *Political Studies,* 44 (5), 936–957.

Hansen, J. R., Ferlie, E. (2016), Applying Strategic Management Theories in Public Sector Organizations: Developing a typology. *Public Management Review*, 18 (1), 1–19.

Hatten, K. J. (1979). Quantitative research methods in strategic management, pp. 448–467 / In: D.E. Schendel, C.W. Hofer (eds.) *Strategic management: A new view of business policy and planning*. Boston: Little, Brown & Company.

Healey, P. (2009). In Search of the "Strategic" in Spatial Strategy Making. *Planning Theory & Practice*, 10(4), 439–457.

Healey, P., Williams, R. (1993). European planning systems: diversity and convergence. *Urban Studies*, 30 (4-5), 701–720.

Hodgkinson, I. R. (2012). Are generic strategies 'fit for purpose' in a public service context? *Public Policy and Administration*, 28 (1), 90–111.

Hofer, C. W. (1973). Some preliminary research on patterns of strategic behavior. *Academy of Management Proceedings,* (1), 46–59.

Hohfeld, W. N. (1917). Fundamental legal conceptions as applied in judicial reasoning. *Yale Law Journal,* 26 (8), 710–770. DOI: 10.2307/786270

Holmberg, D., Hallonsten, O. (2015). Policy reform and academic drift: research mission and institutional legitimacy in the development of the Swedish higher education system 1977–2012. *European Journal of Higher Education*, 5 (2), 181–196.

Hudson, B. M., Galloway, T. D., Kaufman, J. L. (1979). Comparison of current planning theories: Counterparts and contradictions. *Journal of the American Planning Association*, 45 (4), 387–398.

Iederan, O. C., Curseu, P. L., Vermeulen, P. A. M., Geurts, J. L. A. (2011). Cognitive representations of institutional change: Similarities and dissimilarities in the cognitive schema of entrepreneurs. *Journal of Organizational Change Management*, 24 (1), 9–28.

Irons, W. (2005). How has evolution shaped human behavior? Richard Alexander's contribution to an important question. *Evolution and Human Behavior*, 26 (1), 1–9.

Janin Rivolin, U. (2012). Planning Systems as Institutional Technologies: a Proposed Conceptualization and the Implications for Comparison. *Planning Practice and Research*, 27 (1), 63–85.

Johanson, J. E. (2009). Strategy formation in public agencies. *Public Administration*, 87 (4), 872–891.

Johnson-Laird, P. N., Khemlani, S. S. (2017). Mental Models and Causation, pp. 169–187 / In: M.R. Waldmann (ed.) *The Oxford handbook of causal reasoning*. New York: Oxford University Press.

Katkalo, V. C. (2002). The theory of strategic management: development stages and main paradigms. *Bulletin of Saint-Petersburg State University.* Series 8. Management, 2 (16), 3–21. (In Russian.)

Kersbergen, van K., Van Waarden, F. (2004). 'Governance' as a bridge between disciplines: Cross-disciplinary inspiration regarding shifts in governance and problems of governability, accountability and legitimacy. *European Journal of Political Research*, 43 (2), 143–171.

Kim, A. M. (2012). The evolution of the institutional approach in planning, pp. 69–86 / In: R. Crane, R. Weber (eds.) *Oxford Handbook of Urban Planning*. New York: Oxford University Press.

Kleiner, G. B., Tambovtsev, V. L., Kachalov, R. M. (1997). *Enterprise in unstable economic environment: Risks, strategies, safety*. Moscow: Economika Publ. (In Russian.)

Knights, D., Morgan, G. (1991). Corporate strategy, organizations, and subjectivity: a critique. *Organization Studies,* 12 (2), 251–273.

Kumar, A. (2011). Planning Rights: A Review and Discussion. *Journal of Institute of Town Planners*, 8 (4), 21–30.

Lai, L. W.-C. (2010). A model of planning by contract: Integrating comprehensive state planning, freedom of contract, public participation and fidelity. *Town Planning Review*, 81 (6), 647–673.

Lai, L. W.-C. (2005). Neo-Institutional Economics and Planning Theory. *Planning Theory*, 4(1), 7–19.

Le Grand, J. (1991). Quasi-Markets and Social Policy. *Economic Journal*, 101(408), 1256–1267.

Leiblein, M. J., Reuer, J., Zenger, T. R. (2018). What Makes a Decision Strategic? *Strategy Science*, 3 (4), 555–682.

Lindenberg, S. (1998). The Cognitive Turn in Institutional Analysis: Beyond NIE and NIS? *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 154 (4), 716–727.

Llewellyn, S., Tappin, E. (2003). Strategy in the Public Sector: Management in the Wilderness. *Journal of Management Studies*, 40 (4), 955–982.

Lok, J. (2010). Institutional logics as identity projects. *Academy of Management Journal*, 53 (6), 1305–1335.

MacCrimmon, K. R. (1993). Do Firm Strategies Exist? *Strategic Management Journal*, 14 (Special Issue), 113–130.

Maiminas, E. Z., Tambovtsev, V. L., Fonotov, A. G. (Eds.) (1985). *Goals and resources in long-range planning*. Moscow: Nauka Publ. (In Russian.)

Maitlis, S., Christianson, M. (2014). Sensemaking in Organizations: Taking Stock and Moving Forward. *Academy of Management Annals*, 8 (1), 57–125.

Malan, R. (2011). Exploring the interconnectedness among strategy development, shared mental models, organisational learning and organisational change. *International Journal of Learning and Change*, 5 (3-4), 227–241.

Mandelbaum, S. J. (1985). The Institutional Focus of Planning Theory. *Journal of Planning Education and Research,* 5 (1), 3–9.

Menon, A. R. (2018). Bringing Cognition into Strategic Interactions: Strategic Mental Models and Open Questions. *Strategic Management Journal*, 39 (1), 168–192.

Meyfroodt, K., Desmidt, S., Goeminne, S. (2019). Do Politicians See Eye to Eye? The Relationship between Political Group Characteristics, Perceived Strategic Plan Quality, and Strategic Consensus in Local Governing Majorities. *Public Management Review*, 79 (5), 749–759.

Milgrom, P., Roberts, J. (1988). An economic approach to influence activities in organizations. *American Journal of Sociology*, 94 (Supplement), S154–S179.

Mintzberg, H. (1994). The fall and rise of strategic planning. *Harvard Business Review*, 72 (1), 107–114.

Mintzberg, H., Raisinghani, D., Theoret, A. (1976). The structure of 'unstructured' decision processes. *Administrative Science Quarterly*, 21 (2) 246–275.

Moulaert, F. (2005). Institutional economics and planning theory: a partnership between ostriches? *Planning Theory,* 4 (1), 21–32.

Narayanan, V. K., Zane, L. J., Kemmerer, B. (2011). The Cognitive Perspective in Strategy: An Integrative Review. *Journal of Management*, 37 (1), 305–351.

Nelson, R. H. (1977). *Zoning and Property Rights: An Analysis of the American System of Land Use Regulation*. Cambridge, MA: MIT Press.

Neugebauer, F., Figge, F., Hahn, T. (2016). Planned or Emergent Strategy Making? Exploring the Formation of Corporate Sustainability Strategies. *Business Strategy and the Environment*, 25(5), 323–336.

Nickerson, J. A., Zenger, T. R. (2004). A knowledge-based theory of the firm: The problem-solving perspective. *Organization Science*, 15 (6), 617–632.

Nutt, P. C., Backoff, R. W. (1993). Organizational Publicness and Its Implications for Strategic Management. *Journal of Public Administration Research and Theory*, 3 (2), 209–231.

Ocasio, W., Joseph, J. (2008). Rise and fall – or transformation? The evolution of strategic planning at the General Electric Company, 1940–2006. *Long Range Planning*, 41 (3), 248–272.

Othengrafen, F., Reimer, M. (2013). The Embeddedness of Planning in Cultural Contexts: Theoretical Foundations for the Analysis of Dynamic Planning Cultures. *Environment and Planning A: Economy and Space,* 45 (6), 1269–1284.

Oxley, M., Brown, T., Nadin, V., Qu, L., Tummers, L., Fernández-Maldonado, A. M. (2009). *Review of European Planning Systems*. Leicester: De Montfort University.

Perry, J., Rainey, H. (1988). The Public–Private Distinction in Organization Theory: A Critique and Research Strategy. *Academy of Management Review*, 13 (2), 182–201.

Pettigrew, A. M. (1977). Strategy formulation as a political process. *International Studies of Management and Organization*, 7 (2), 78–87.

Polterovich, V. M. (2015). On the formation of national planning system in Russia. *Journal of the New Economic Association*, (2), 237–242. (In Russian.)

Powell, T. C., Lovallo, D., Fox, C. (2011). Behavioral Strategy. *Strategic Management Journal*, 32 (13), 1369–1386.

Rapert, M. I., Velliquette, A., Garretson, J. A. (2002). The strategic implementation process: evoking strategic consensus through communication. *Journal of Business Research*, 55 (4), 301–310.

Revonsuo, A. (2000). The reinterpretation of dreams: An evolutionary hypothesis of the function of dreaming. *Behavioral and Brain Sciences*, 23, 793–1121.

Ring, P. S., Perry, J. L. (1985). Strategic management in public and private organizations: Implications of distinctive contexts and constraints. *Academy of Management Review*, 10 (2), 276–286.

Schilit, W. K. (1987). Upward Influence Activity in Strategic Decision Making. *Group & Organization Studies*, 12 (3), 343–368.

Schmidt, S., Buehler, R. (2007). The planning process in the US and Germany: a comparative analysis. *International Planning Studies*, 12 (1), 55–75.

Semenova, E. L. (2011). Strategy planning as a system characteristic of modern business organization, *Discussion*, (4), 9–11. (In Russian.)

Shepherd, S. (2018). Managerialism: an ideal type. *Studies in Higher Education*, 43 (9), 1668–1678.

Shrivastava, P., Nachman, S. A. (1989). Strategic leadership patterns. *Strategic Management Journal*, 10 (S1), 51–66.

Shvetsov, A. N. (2017). Strategic planning in the Russian Way: The triumph of the centralized bureaucratic choice. *ECO journal*, (8), 114–127. (In Russian.)

Sibony, O., Lovallo, D., Powell, T. C. (2017). Behavioral Strategy and the Strategic Decision Architecture of the Firm. *California Management Review*, 59 (3), 5–21.

Simon, H. A. (1962). The architecture of complexity. *Proceedings of the American Philosophical Society*, 106 (6), 467–482.

Stevens, J. M., McGowan, R. (1983). Managerial strategies in municipal government organizations. *Academy of Management Journal*, 26 (3), 527–534.

Stewart, J. (2004). The meaning of strategy in the public sector. *Australian Journal of Public Administration*, 63 (4), 16–21.

Tambovtsev, V. (2011). Types of economic action. *Social Sciences*, 42 (2), 3–17.

Tambovtsev, V. L. (2000). *Contractual model of a firm strategy*. Moscow: TEIS Publ. (In Russian.)

Tambovtsev, V. L. (2017). Planning and opportunism. *Voprosy Economiki*, (1), 22–39. (In Russian.)

Tambovtsev, V. L. (2019). The abundance of institutionalisms: Toward a prosperity or crisis? P. 277–282 / In: V.S. Avtonomov, A.Ja. Rubinshtein (eds.) *Economic science: forgotten and rejected theories*. Moscow: IE RAN Publ., 292 p. (In Russian.)

Tambovtsev, V. L., Rozhdestvenskaya, I. A. (2018). Institutional planning theory as a general planning theory: State of the art and further development. *Terra Economicus*, 16 (2), 27–45. DOI: 10.23683/2073-6606-2018-16-2-27-45 (In Russian.)

Taylor, Z. (2013). Rethinking planning culture: a new institutionalist approach. *Town Planning Review*, 84 (6), 683–702.

Uskova, T. V. (2009). *Management of sustainable development of the region*. Vologda: Institute of Socio-Economic Development of Territories of RAS Publ. (In Russian.)

Valli, K., Revonsuo, A. (2009). The threat simulation theory in light of recent empirical evidence: A review. *American Journal of Psychology*, 122 (1), 17–38.

Van Cauwenbergh, A., Cool, K. (1982). Strategic management in a new framework. *Strategic Management Journal,* 3 (3), 245–265.

Van den Steen, E. (2017). A formal theory of strategy. *Management Science*, 63 (8), 2616–2636.

Van Wart, M. (2013). Administrative leadership theory: A reassessment after 10 years. *Public Administration*, 91 (3), 521–543.

Vasilyev, S. A. (Ed.) (2003). *Territorial strategic planning under transition to market economy: Russian urbans experience*. Saint Petersburg: Leontief Centre. (In Russian.)

Verhoest, K., Peters, B. G., Bouckaert, G., Verschuere, B. (2004). The study of organisational autonomy: a conceptual review. *Public Administration & Development*, 24 (2), 101–118.

Verma, N. (Ed.) (2007). *Institutions and planning*. Amsterdam: Elsevier.

Volchik, V. V., Koryttsev, M. A., Maslyukova, E. V. (2019). Institutions and ideology of managerialism in higher education and science. *Upravlenets – The Manager*, 10 (6), 15–27. (In Russian.)

Webster, C. (1989). Public choice, Pigovian and Coasian planning theory. *Urban Studies*, 35 (1), 53–75.

Webster, C., Adams, D., Pearce, B., Henneberry, J., Ward, S. V. (2005). The New Institutional Economics and the evolution of modern urban planning: Insights, issues and lessons. *Town Planning Review*, 76 (4), 455–484.

Weick, K. (1995). *Sensemaking in organisations*. London: Sage.

Whorton, J. W., Worthley, J. A. (1981). A perspective on the challenge of public management: Environmental paradox and organizational culture. *Academy of Management Review*, 6 (3), 357–362.

Williamson, O. E. (1999). Public and private bureaucracies: A Transaction Cost Economics Perspective. *Journal of Law, Economics, & Organization*, 15 (1), 306–342.

Terra Economicus, 2020, 18(2), 49-69
DOI: 10.23683/2073-6606-2020-18-2-49-69

Нарративы и понимание экономических институтов

Вячеслав Витальевич Вольчик
Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону, Россия, e-mail: volchik@sfedu.ru

Цитирование: Вольчик, В. В. (2020). Нарративы и понимание экономических институтов // *Terra Economicus*, 18(2), 49–69. DOI: 10.23683/2073-6606-2020-18-2-49-69

В современной экономической теории нарративы стремительно набирают популярность как объект исследования. Полезность нарративов для экономистов объясняется их вездесущностью и доступностью, с одной стороны, и важностью для объяснения экономических феноменов наряду с традиционным моделированием – с другой. Благодаря нарративам экономисты получают большой пласт данных, которые можно использовать для построения более полной картины экономического развития и институциональных изменений. В рамках недавно возникшей нарративной экономики исследования историй пока нечасто ассоциируются с исследованиями институтов. В данной статье нарративы рассматриваются как важный источник данных и знаний о релевантных институтах как правилах, структурирующих повторяющиеся социальные взаимодействия. Анализ нарративов позволяет получить новое, более глубокое понимание институтов и их роли в меняющихся экономических и социальных условиях. Истории не просто отражают действительность через субъективное восприятие акторов; можно сказать, что с помощью историй происходит «упаковка» идей (морали), релевантных для структурирования повторяющихся социальных взаимодействий. Поэтому важным является вопрос о структурных элементах нарративов и их операционной значимости для объяснения экономических феноменов. В рамках данной работы предполагается, что структура нарратива состоит из трех элементов: идеи (морали), контекста (исторического, культурного, социального) и действующего лица. Нарративы в их связи с институтами могут рассматриваться как сценарии, которые согласуются с яркими событиями и выраженным объяснением тех или иных социально-экономических феноменов. С помощью предложенного подхода к исследованию нарративов и институтов проводится анализ историй, содержащихся в глубинных интервью, для объяснения механизмов функционирования институциональных ловушек в сфере образования и науки.

Ключевые слова: *институциональная экономика; нарративная экономика; поведенческие паттерны; институциональные ловушки; сфера образования и науки*

Благодарность: *Статья подготовлена при поддержке Российского фонда фундаментальных исследований, грант № 18-010-00581 «Институциональные ловушки оптимизации сферы образования и науки».*

© В. В. Вольчик, 2020

Narratives and understanding of economic institutions

Vyacheslav V. Volchik
Southern Federal University, Rostov-on-Don, Russia, e-mail: volchik@sfedu.ru

Citation: Volchik, V. V. (2020). Narratives and understanding of economic institutions. *Terra Economicus*, 18(2), 49–69. DOI: 10.23683/2073-6606-2020-18-2-49-69

The increasing popularity of narrative analysis can be partly explained by ubiquity and accessibility of narratives for the economists. Important role of narratives in identifying behavioral patterns and understanding socio-economic phenomena is another feature of the narrative research. The narratives can provide valuable information for a more detailed overview of the economic development and prospective institutional change. Within the framework of the narrative economics narrative research is still not commonly associated with the institutional research. This article treats narratives as an important source of data and knowledge about relevant institutions. Narrative analysis provides a new, deeper understanding of institutions and their role in shaping social and economic interactions. Stories do not simply uncover evidence relying on the actors' personal experiences and subjective perceptions. It can be said that the stories "wrap up" the ideas (morality) related to structuring repeated social interactions. Therefore, the narrative structure, as well as the essential elements of meaning, actually matter for explaining economic phenomena. Within the framework of this research, the narrative structure is suggested as including three elements: ideas (morality), context (historical, cultural, and social), and actor. Being closely tied to institutions, narratives can be treated as the scenarios that are consistent with outstanding events and thorough explanation of socio-economic phenomena. This research uses the narrative approach to analyze the in-depth interviews and to identify and explain the institutional traps in the field of education and science.

Keywords: *institutional economics; narrative economics; behavioral patterns; institutional traps; education and science*

Acknowledgment: *This publication has been prepared in the framework of the project funded by the Russian Foundation for Basic Research (project № 18-010-00581) "Institutional traps of optimization of the sphere of education and science".*

JEL codes: *B52, Z10, Z13*

Постановка проблемы

Человек изменяет окружающий мир. Такие изменения все больше угрожают и самому человеку, и человеческой цивилизации, и даже существованию планеты Земля. Человек может почти все, однако остаются вопросы, ответы на которые даются непросто. Один из таких вопросов – как получить достаточное и прочное понимание законов развития человеческого общества. Неадекватное понимание социальных законов привело в XX в. к значительным потрясениям, и угроза новых потрясений вполне реальна.

Сложности с пониманием законов человеческого общества проистекают из самой природы таких законов. Эти законы совсем не похожи ни на физические законы, ни даже на законы, которые составляют системы права. Специфика человеческого общества и взаимодействий людей состоит в том, что такие взаимодействия не предполагают внеисторических констант (Мизес, 2005: 56), например таких, как постоянная Планка, и общих или даже специальных законов, выполнение которых не зависело бы от адаптивного поведения людей в процессе эволюции. Относительно человеческих взаимодействий в обществе мы скорее можем говорить о мягких законах или закономерностях, имеющих историческую, культурную, сложную и адаптивную природу.

Понимание закономерностей развития общества зависит от осознания и понимания человеком самого себя – особенностей сознания, познания и мышления. Нейронауки и когнитивные науки продвинулись очень далеко в объяснении работы мозга и человеческого сознания и познавательных процессов. Мы все лучше понимаем физические нюансы функционирования человеческого мозга, но такое понимание часто существует вне связи с теориями и пониманием закономерностей взаимодействий людей в обществе. Механический перенос физических и биологических теорий для объяснения функционирования общества и экономики имеет богатую историю и не менее богатое настоящее (Mirowski, 1984; Mirowski, Nik-Khah, 2017). Однако такой перенос по ряду причин имеет большие ограничения в своей объяснительной силе. Чтобы понять и объяснить социальные взаимодействия, мало их свести к элегантным построениям естественных наук. Ограничения для такого переноса могут быть не только значительными, но даже непреодолимыми. Но это не значит, что взаимодействие и обмен концептами и теориями между естественными и социальными науками невозможны. Просто такой обмен тоже требует значительных затрат на исследование его особенностей и достижение понимания специфики и закономерностей такого обмена.

Понимание закономерностей социального мира не может не включать вопроса о повторяющихся взаимодействиях между людьми. Длящиеся и структурированные во времени и пространстве взаимодействия между акторами, прежде всего, основаны на привычках (Hodgson, 2003). Привычки связаны особенностями использования физических технологий, ресурсов, а также постоянно усложняющегося социального наследия, которое можно назвать культурой (Вольчик, 2016).

Привычки, существуя во времени, отражаются в разговорах, дискурсах и историях, которые используются для коммуникации между людьми. Восприятие привычек акторами связано с формированием правил. По мере развития социальных порядков правила и нормы, наряду с привычками, становятся основным конструктом для структурирования повторяющихся взаимодействий. Необходимо отметить, что в рамках социальных наук трудно говорить о правилах, нормах и привычках, не принимая во внимание субъективных трактовок и оценок, которые делают акторы в процессе повторяющихся взаимодействий.

Социальные порядки в своей эволюции постоянно усложняются: изменяются способы ограничения насилия, реализации власти и регламентации хозяйственных взаимодействий. Постепенно в ходе социальной эволюции правила и нормы складываются в институты. В этом процессе определяющую роль играют механизмы обеспечения выполнения правил и норм, которые, в свою очередь, тесно связаны с регламентацией насилия и формами осуществления политической и экономической власти (North, Wallis, Weingast, 2009).

Можно сказать, что институты – это знание о правилах, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми. Безусловно, правила в явной или неявной форме связаны с механизмами принуждения для их выполнения. Данное определение связано с определением Д. Норта (North, 1989: 1321) с одним лишь небольшим отличием в трактовке институтов: правила связываются со знанием. Правила являются социальным конструктом, который познается через их субъективное восприятие в

процессе социальных взаимодействий. Поэтому правила не могут исследоваться как объективно существующие артефакты без учета их субъективного восприятия акторами. Даже формальные правила, которые составляют писаное право, требуют трактовки и толкования в процессе правоприменения. Во времени знание, связанное с пониманием правил, меняется, даже если формально правила остаются неизменными. Таким образом, рассматривая правила и нормы как ключевой элемент институтов, мы должны связывать их со знанием, которое, в свою очередь, связно с субъективным восприятием этих норм и правил.

Другим важным вопросом является сам процесс получения знания и информации о правилах и нормах, составляющих институт. Здесь мы сталкиваемся с несколькими проблемами: во-первых, в связи с субъективным восприятием информации, во-вторых – в связи со сложностью получения информации, в-третьих – в связи с разбросом интерпретаций правил и норм, исходя из различных социальных, экономических, политических и культурных контекстов.

Получение знания среди прочего связано также с рассказыванием и считыванием историй. Истории, или нарративы, являются не просто отражением реальности – это составные части, которые формируют наше мышление и наше выраженное отношение к тем или иным событиям. Надо учитывать, что согласно современной нейронауке «Индивидуум в его субъективном мире не отражает окружающую среду; он отражает его взаимодействия с окружающей средой на основе его целей, намерений, прошлого опыта, предыдущих успехов и потерь и т.д.» (Alexandrov, Krylov, Arutyunova, 2017: 397). Вместе с нарративами и посредством «считывания» их в результате социальных взаимодействий формируются поведенческие паттерны или гипотезы, которые использует мозг для анализа и отображения в сознании «объективной действительности». Поэтому нарративы не только отражают существующие феномены. Истории могут обогащаться нашим воображением с включением вымышленных элементов, соотносящихся с нашим опытом и имеющимися гипотезами. И потому в процессе социальных взаимодействий благодаря накопленным поведенческим паттернам мы воспринимаем совокупности явлений как релевантные или нет.

Значимость нарративов в экономических исследованиях

Роль историй в понимании социальных взаимодействий долгое время недооценивалась экономистами, которые концентрировали свое внимание на феноменах, которые они воспринимали как более объективные. Однако в рамках некоторых течений в экономической науке роль историй и дискурсов всегда имела большое значение для понимания экономических процессов. Прежде всего, таким течением был и остается исходный институционализм (original institutional economics, OIE) (Ефимов, 2016).

Истории, или нарративы, дают очень богатый материал для исследователей социальных взаимодействий. Именно в историях мы можем найти описание субъективного понимания правил и закономерностей взаимодействий в контексте более «объективных» контекстов, связанных с исторической и культурной спецификой. Для экономической теории истории могут служить материалом, необходимым для более глубокого понимания различных социальных аспектов экономического выбора. Если мы наблюдаем повторение похожих сюжетов в историях различных акторов и объяснений тех или иных экономических событий, то мы можем прийти к обобщениям, которые могут быть полезны для выявления используемых правил и норм и их влияния на повторяющиеся экономические взаимодействия. И здесь необходимо отметить, что для исследователя очень важным является понимание интерпретации акторами различного рода входящей информации. Особенности такой интерпретации являются ключом для понимания того, как формируются и на чем основываются рабочие гипотезы и поведенческие паттерны, которые используют акторы при адаптации к изменениям.

Нарративы, таким образом, становятся наряду с привычками важным источником и фактором для объяснения различных взаимодействий, связанных с конкуренцией и сотрудничеством. Истории не просто отражают действительность, они несут в себе также отражение структуры и содержания субъективных поведенческих паттернов акторов. Можно сказать, что с помощью историй акторы «упаковывают» идеи, которые имеют значимость для процесса структурирования повторяющихся социальных взаимодействий.

Нарративы традиционно связывают с проблемой сюжета. В таком контексте нарратив не существует без сюжета и конкретных акторов (героев) (Тамбовцев, 2019; 2020). Также в социальных науках есть определенное соглашение по поводу необходимых составных частей нарративов, которые являются их отличительными признаками: событие, действие, герой, сюжет (Czarniawska, 2004: 7–9). Похожий подход к нарративам присутствует и в более поздней литературе, близкой к эволюционной экономике, где истории имеют определенные общие структурные элементы: ограниченный набор действующих лиц, причинно-следственные цепочки событий, связанные с определенной динамикой, которая концентрируется на «сюжете», т.е. ситуации, в которой причинно-следственные цепочки сходятся и создают смысловой вывод (Herrmann-Pillath, Bau Macedo, 2019: 6).

Вышеприведенные трактовки нарративов подчеркивают важность наличия героя, причинно-следственных цепочек (событие и действие) и – главное – сюжета, который связан со смысловым выводом. Но в операционных целях такая трактовка нарративов может быть избыточной, например, при отсутствии одного из указанных элементов. Поэтому в рамках нарративной экономики (narrative economics) мы встречаем более упрощенные определения нарративов. Дж. Акерлоф и Р. Шиллер в своей книге Spiritus Animalis много внимания уделяют историям, которые имеют большое значение в экономических и политических дискурсах. И они дают следующее определение: «Человек склонен мыслить нарративами – цельными цепочками событий, имеющими внутреннюю логику и динамику. Наши действия определяются историей нашей жизни, которую мы рассказываем сами себе» (Akerlof, Shiller, 2009: 51). В другой работе Дж. Акерлофа и Д. Сноуера мы находим уже несколько иное определение нарративов: «Мы можем охарактеризовать “нарратив” как последовательность связанных причинной связью событий и лежащих в их основе источников, разворачивающихся с течением времени, которые могут быть использованы в качестве шаблона при интерпретировании нашего настоящего опыта. Нарративы представляют собой упрощенные резюме событий, которые, как правило, имеют решающее значение для вопросов баланса – между потребностями индивида и социальной группы, между материальными и нематериальными устремлениями, между личным интересом и альтруизмом, между человечеством и природой и так далее. Эти вопросы имеют ключевое значение, поскольку нарративы неявно предполагают, что баланс в этих сферах играет важную роль для благосостояния человека» (Akerlof, Snower, 2016: 58–59). И наконец, изобретатель термина narrative economics Р. Шиллер дает свое оригинальное определение: «Термином “нарратив” я обозначаю просто историю или просто выраженное объяснение событий, которые многие люди хотят затронуть в разговоре, или в новостях, или в социальных медиа, потому что они (нарративы) могут использоваться для стимулирования заинтересованности или эмоций других людей, и/или потому, что, как представляется, они развивают личный интерес. Чтобы выполнять стимулирующую функцию, обычно на него направлен интерес человека, прямой или подразумеваемый. Я (и многие другие) вкладываю в этот термин такой смысл, что нарратив видится как драгоценный камень разговора и может принимать форму необычной или героической истории или даже шутки» (Shiller, 2017: 968). Все приведенные определения имеют общие моменты, относящиеся к нарративам: шаблонизация событий (вплоть до мемов), отраженных в социальном контексте, и акцентированное или выраженное объяснение

событий, стимулирующее эмоции и заинтересованность. К моему пониманию нарративов наиболее близко подходит более поздняя по времени трактовка нарративов Р. Шиллером: «Термин "нарратив" часто используется в качестве "истории", какой-то последовательности событий. Однако слово это имеет и другой важный аспект. Нарратив – это рассказывание истории, которое придает ей смысл и значимость и зачастую направлено на то, чтобы преподать урок или извлечь мораль. Будучи сравнен с историей (story), нарратив может стать интерпретацией происходящих событий. Если говорить о нарративах в сфере экономики, нарратив может представлять собой протоэкономическую модель, доступную для понимания широкой общественности» (Shiller, 2019a: 477). В этом определении Шиллера наиболее важными элементами нарратива представляются мораль и протоэкономическая модель, «упакованная» в доступную для понимания форму. Поэтому через нарративы можно продвигать и распространять экономические идеи и модели, которые благодаря доступной форме могут завоевать умы большого количества людей.

Как и сюжеты произведений, которые могут быть сведены к ограниченному количеству вариантов, так и нарративы для определенных видов взаимодействий могут состоять из относительно небольшого количества строительных блоков. Отражая опыт через нарративы, мы в них комбинируем эти строительные блоки. Биологические аналогии и редукция базовых поведенческих гипотез и шаблонов к базовым элементам типа ДНК имеют значительные ограничения для социальных наук. Эти ограничения, с одной стороны, связаны с отсутствием, как уже отмечалось, констант и жестких законов в социальных науках, а с другой – с искусственным характером (в понимании искусственного Г. Саймоном (2004)) развивающихся человеческих сообществ, обусловленным социальным конструированием реальности (Бергер, Лукман, 1995). Для понимания важных социальных взаимодействий экономистами могут быть полезны нарративы из художественных произведений (Sacco, 2020). Хороший нарратив – это «маркетинговая» упаковка идеи (например, как тост на Кавказе).

Эти базовые основы историй связаны с базовыми гипотезами и поведенческим паттернами. Например, в любом литературном произведении можно выделить сюжетные линии, которые затем можно свести к поведенческим шаблонам и правилам, а шаблоны потом – к типам базовых взаимодействий между людьми. Однако такая редукция будет мало полезна в объяснении сложной картины социального мира, которая отражена в произведении. Обратная реконструкция от базовых элементов к сложным взаимодействиям вряд ли возможна. Но описание элементов может помочь объяснить формирование новых взаимодействий для будущих социальных ситуаций.

Чем сложнее взаимодействия, тем сложнее будут формироваться базовые элементы как результаты мутаций. Поэтому шаблоны и гипотезы, которые мы используем для фильтрации информации и понимания окружающего мира, должны соотноситься с формами и сложностью социальных взаимодействий. Таким образом, нарративы отражают мнения людей относительно действий, а не сами действия. Как и наши поведенческие гипотезы и паттерны являются нашими инструментами кодификации опыта, а не самими объективными фактами социального мира. Акты индивидуального поведения поэтому наблюдателем воспринимаются через призму его накопленных гипотез и паттернов или их комбинаций, что может объяснить интерпретацию и переинтерпретацию актов поведения через их субъективное восприятие.

Поэтому, говоря о нарративах как об определенных «контейнерах» идей, связанных с подчеркнуто выраженным социальными (культурными, политическими, экономическими) контекстами, мы акцентируем внимание на возможности с помощью нарративов создавать легко усваиваемые гипотезы и поведенческие паттерны, необходимые для получения релевантной информации в тех или иных видах социальных взаимодействий.

Безусловно, очень важно отталкиваться от строительных блоков, которые конвенционально составляют нарратив: событие, действие, герой, сюжет, но в рамках новых

соглашений в операционных целях, я думаю, возможны изменения. Для операционных целей можно также использовать иные строительные блоки нарратива: идея (мораль), контекст (исторический, культурный, социальный), действующее лицо (которое может быть даже виртуальным или вымышленным или которого может не быть вовсе). Проблема в том, что само понятие сюжета может быть сведено к ограниченному количеству схем, которые могут укладываться как в понятие контекста, так и понятия морали-идеи.

Идеационная составляющая нарративов также связана с возникновением социальных привычек и правил (Вольчик, Маслюкова, 2018). Создание и распространение идей происходит наряду с развитием политических, экономических и иных теорий, которые по мере их распространения получают признание все большего количества акторов. Как отмечали и Кейнс, и Хайек, влияние идей на общественное развитие нельзя недооценивать (Кейнс, 2007; Hayek, 2013). Однако временной интервал от создания теории до ее реализации в политике и социальных институтах может быть довольно большим. Упаковка идеи в хороший нарратив может способствовать ее более быстрому распространению.

Нарративы, институты и социальная коммуникация

Нарративы можно рассматривать как особого типа способы передачи информации. Они используются для коммуникации в обществе, а также для трансляции взглядов, убеждений и идей акторов. В нарративах могут быть отражены не только социальные реалии, но также желательные будущие действия, которые могут быть связаны с дискурсивной реализацией власти (ван Дейк, 2013: 58–59). Таким образом, через нарративы могут транслироваться идеи, отражающие интересы властных групп. Использование нарративов для трансляции идей носит политически окрашенный характер и в случае сопровождения мер экономической политики, например, связанных с «непопулярными реформами». В таком контексте для институциональных экономистов важной задачей является исследование генезиса и эволюции идей в их связи с институтами.

Экономические теории довольно часто трансформируются в идеологические конструкты. Идеи, постепенно распространяясь, могут не ассоциироваться явно в широком общественном мнении с породившими их теориями. Связи между теориями и идеями могут быть также взаимными, что связано с их совместной конволюцией. Примером такого симбиоза теорий и идей могут служить, например, теории австрийской школы и идеи неолиберализма (Nureev, Volchik, Strielkowski, 2020). Поэтому в отношении экономической политики мы можем рассматривать такую последовательность: теории, идеи, институты, нарративы. Нарративы в таком контексте выполняют роль «переносчика» в доступной для понимания широких масс населения концептов, составляющих содержательную составляющую идей, правил и институтов.

Распространение идей порождает мнения и дискуссии как в политической среде, так и в среде интеллектуалов. Однако дискурсы в профессиональной среде очень ограниченно способствуют распространению идей. Для того чтобы идеи завладели массами, необходимы не только фигуры известных интеллектуалов или знаменитых публичных персон, но также истории, которые могли бы быть повторены обычными людьми в процессе профессиональной деятельности и повседневных взаимодействий. Нарративы являются также важным элементом сетевого взаимодействия как в электронных сетях, так и в спонтанно образующихся локальных группах. Анализ множества нарративов на микроуровне может выступать значимым фактором при принятии решений, например, в денежно-кредитной политике (Holmes, 2019).

Важным вопросом для проведения исследований институтов является вопрос о том, какое влияние оказывают нарративы на формирование институтов, создающих среду для различного рода повторяющихся социальных взаимодействий. При клас-

сификации типов социальных взаимодействий можно отталкиваться от концепции К. Поланьи (2002). В современном мире экономические взаимодействия могут быть отнесены к рыночным обменам, перераспределению и реципрокности, и каждый вид взаимодействия, в свою очередь, может быть связан с нарративом или совокупностью нарративов. В таком случае исследование нарративов необходимо для улучшения понимания содержания и роли конкретных правил и институтов.

Через истории акторы транслируют свое понимание правил, которые существуют в конкретном социальном, политическом и экономическом контекстах. Важность исследования нарративов обусловлена еще и тем фактом, что субъективное понимание правил влияет на предпочтения, и не только в экономических обменах. Через истории мы можем лучше понять, как транслируются и изменяются во времени значимые для широкого круга лиц правила и привычки.

Во времена социальных сетей и электронных средств массовой информации скорость распространения нарративов значительно увеличилась. Более того, технологии изменяют ощущение и восприятие времени у акторов (Wajcman, 2015). В таких условиях повышается вероятность того, что, сталкиваясь с фейковыми новостями и нарративами, акторы будут иметь субъективно меньше времени на проверку и критическое осмысление информации, которая в них содержится. Цифровая среда, таким образом, влияет на процессы адаптации к изменениям, что тоже можно проследить, изучая нарративы.

Через нарративы можно получить информацию о комплементарности правил, рутин и институтов в различных типах повторяющихся социальных взаимодействий. Комплементарность институтов чаще всего рассматривается в рамках анализа иерархии и взаимодополняемости институтов в пределах институциональной структуры экономики (Amable, 2000). Также комплементарность институтов может рассматриваться в рамках организации возникающих видов взаимодействий, например, новых научных направлений, деятельность которых связана с формированием новых интегративных сетевых и организационных структур, причем нарративы могут быть маркерами комплементарности (Bonaccorsi, 2010).

Нарративы также служат релевантным источником информации об организационных изменениях (Strambach, Pflitsch, 2020). Однако остается открытым вопрос об источниках таких нарративов. В открытых источниках мы не найдем достаточного количества историй, связанных с одной организацией или совокупностью организаций. Для получения нарративов, необходимых для анализа организационных изменений, требуется проведение полевых исследований с использованием качественных методов, таких как глубинные интервью, полуструктурированные интервью и групповые фокусированные интервью (фокус-группы). Исследование качественных данных, полученных в одной организации или совокупности связанных организаций, может быть полезно не только для идентификации специфических рутин, но также и для обобщений и сравнений с нарративами в открытых источниках.

Анализ нарративов как способов коммуникации в процессе повторяющихся взаимодействий связан с важным вопросом о том, что способствует частому использованию нарратива. Способность нарративов воспроизводиться через повседневную и профессиональную коммуникацию зависит от множества факторов, среди которых можно выделить привычность, связанность со значимыми событиями для акторов и их идентичностью (Shiller, 2019b), а также апелляцию к привычным культурным и литературным паттернам. Повторяемость нарративов связана с формированием привычек, которые, в свою очередь, часто рассматриваются в рамках исходного институционализма в их связи с институтами (Hodgson, 1997; 2004). Поэтому, исследуя тексты и дискурсы, содержащие нарративы, важно выделять элементы, связанные с привычками, правилами в контексте специфической экономической, социальной, профессиональной и культурной среды. Через истории акторы транслируют свое понимание правил

и привычных для них взаимодействий, что можем быть полезным для более глубокого понимания функционирования организаций в различных сферах деятельности.

В экономической теории анализ нарративов дополняет количественные исследования и формальное моделирование. Через нарративы мы получаем более полное понимание того, как акторы осуществляют экономический выбор в том или ином социальном контексте. Особую роль нарративы играют в плане объяснения правил и институтов, так как в историях акторы в явной или неявной форме дают обоснование своих действий как желательных или возможных в той или иной экономической ситуации. Безусловно, нарративы связаны с субъективным восприятием действительности акторами. Однако через последовательную реконструкцию описаний повторяющихся взаимодействий можно проследить, как происходит формирование и изменение правил и институтов. Можно сказать, что нарративы являются важным источником информации об объективной действительности, преобразованной через осмысление индивида. Как отмечали Бергер и Лукман, «Важно иметь в виду, что объективность институционального мира – сколь бы тяжелой ни казалась она индивиду – созданная человеком, сконструированная объективность» (Бергер и Лукман, 1995: 102). Признание эволюционного характера возникновения и изменения социальных норм не является отрицанием их искусственной природы (Саймон, 2004) как результата адаптации к изменяющейся социальной и физической среде в процессе социальных взаимодействий.

Через нарративы происходит структурирование последовательных событий, которые воспринимаются нами через призму категорий впечатлений (dramatic categories). Нарративы транслируют сценарии социальных взаимодействий (Searle, 1995). Чем с более ярким опытом ассоциируются нарративы в нашем сознании, тем больше вероятность, что мы будем воспринимать сценарии как релевантные для собственных экономических и социальных взаимодействий. Яркие и «вирусные» нарративы могут значительно влиять на наши потребительские и инвестиционные предпочтения, что отражается на принятии решений и конкретных экономических выборах. Таким образом, нарративы можно рассматривать наряду с ценами как важный фактор, влияющий на экономический выбор. Истории, которые многократно повторяются, постепенно формируют привычки, правила, а впоследствии могут служить источником формирования институтов.

В контексте возможностей широкого распространения в обществе также важно, чтобы нарративы соотносились с индивидуальной и групповой идентичностью акторов (Shiller, 2019b). Проблема идентичности, которая традиционно рассматривается в рамках социологии, после исследований Дж. Акерлофа и Р. Крэнтон (Akerlof, Kranton, 2000; 2002; 2005; Kranton, 2016) стала все больше привлекать внимание экономистов. В своих работах Дж. Акерлоф и Р. Крэнтон подчеркивают важность изучения убеждений и норм, которые влияют на предпочтения и экономическое поведение индивидов. По сути, они еще раз переоткрыли то, о чем довольно много писали представители исходного американского институционализма Т. Веблен и Дж. Коммонс (Veblen, 1992; Commons, 1990).

Понимание институтов происходит через исследования, опыт и анализ данных о них. В традиции исходного институционализма важнейшим способом исследования институтов считается интервью (Commons, 1990: 160). В исследовательских интервью, как и в других тестах, содержащих нарративы, акторы выражают свое понимание социальных процессов и правил, позволяющих социальным взаимодействиям быть регулярными. Подход, который развивается в нарративной экономической теории, во многом комплементарен исходному институционализму. Проблема скорее заключается в том, что современный мейнстрим практически игнорирует достижения и результаты гетеродоксальных теорий. И хотя многие идеи эволюционной и институциональной экономики становятся востребованными (Hodgson, 2007) в рамках новых междисциплинарных исследований, тяготеющих к мейнстриму, например, в экономике иден-

тичности или в нарративной экономике очень редко можно найти ссылки на работы гетеродоксальных экономистов.

Анализ нарративов в рамках институциональной экономики, прежде всего, направлен на выявление привычек, правил и норм, которые акторы считают релевантными в специфических ситуациях, связанных с их экономическим и социальным действием. Через нарративы мы также можем получить оценки, с точки зрения рассказчиков, об эффективности правил и институтов, исходя из их субъективного опыта.

Влияние нарративов на экономические взаимодействия тем сильней, чем больше эти нарративы распространены в пространстве массмедиа. Немаловажно, с какой персоной из бизнес-сообщества или политической фигурой ассоциируется тот или иной нарратив (Borins, Herst, 2018). Если, например, вы слышите или читаете интервью об экономическом и финансовом кризисе ведущих политиков, министров, известных экономистов и нобелевских лауреатов, то вы, скорее всего, в явной или неявной форме попадете под влияние рассказанных ими историй.

Нарративы из исследовательских глубинных интервью также могут дать очень важную информацию о релевантных для акторов правилах и институтах. Однако такие интервью, являясь часто анонимными, не позволяют нам апеллировать к авторитету или известности информанта. Поэтому при анализе нарративов, содержащихся в глубинных интервью, мы в первую очередь обращаем внимание на те общие характеристики социального окружения, среды и исторической специфики, с которыми информант связывает объяснение социальных и экономических взаимодействий. Безусловно, в интервью мы сталкиваемся с субъективным пониманием правил индивидами. Однако повторение в дискурсах историй об одинаковых правилах в сопоставимой социально-экономической среде позволяет рассматривать их как релевантные по отношению к изучаемому институциональному феномену. Поэтому при анализе тех или иных социальных взаимодействий мы должны учитывать, что они являются искусственными конструктами, которые невозможно отделить от личностных статусных характеристик акторов, а также характеристик среды. Стремление к постижению «объективных» и «естественных» правил человеческих взаимодействий и связанных с ними законов не столько невозможно, сколько опасно потенциальной монополией идей, содержащих единственно верное понимание социальной эволюции. Очень часто такими проводниками «естественных и объективных» законов становятся государственные экономисты. Как говорил Коуз, ««Желание быть полезным своим ближним – мотив, конечно же, благородный, но невозможно влиять на политику, если ты не даешь ответов. Так появились государственные экономисты, т.е. люди, которые дают ответ, даже когда ответа не существует» (Коуз, 2007: 66).

В сложных системах акторы не могут обладать всей необходимой информацией для принятия полностью рациональных решений. Для адаптации к сложности и преодоления эффекта «иррационального» поведения индивиды используют индуктивное мышление, основанное на опыте (Arthur, 1994). Нарративы могут рассматриваться как один из способов такой адаптации, в результате которой осуществляется коммуникация, контекстуализирующая действия в сложных сетях. Поэтому нарративы могут рассматриваться как средства познания и медиации коллективных действий в сложных адаптивных системах (Herrmann-Pillath, Bau Macedo, 2019: 4–5).

С помощью анализа нарративов мы получаем важную информацию о коллективных действиях и связанных с ними правилах и ограничениях. В исходном институционализме понимание и трактовка институтов, в частности, осуществляется через призму коллективных действий. В трактовке одного из основателей исходного институционализма Дж. Коммонса институты – это «коллективное действие по контролю, освобождению и расширению индивидуального действия» (Commons, 1934: 73). В контексте коллективных действий можно рассматривать культурные нарративы (cultural narratives), которые связаны с формированием общественного мнения, культурны-

ми сценариями и социальными движениями. Нарративы могут эволюционировать до форм, которые можно отнести к мемам или даже хештегам (Dawson, 2020). В виде мемов нарративы могут использоваться политиками или иными публичными фигурами для продвижения политических и иных идей в рамках политического процесса (Mukand, Rodrik, 2018: 3).

Примеры нарративов о реформах в сфере образования и науки

В рамках нашего исследования «Институциональные ловушки оптимизации сферы образования и науки» мы на основе собранных качественных данных (нарративов из СМИ, глубинных интервью) выявили ряд институциональных ловушек. Под институциональными ловушками мы понимаем стабильно существующие неэффективные или субоптимальные институты. Такая трактовка институциональных ловушек в целом согласуется с отечественной исследовательской традицией (Полтерович, 1999; Балацкий, 2005).

В ходе анализа нарративов в средствах массовой информации были рассмотрены следующие типы документальных источников: письменные высказывания на интернет-форумах, посвященных проблемам оптимизации в сфере образования и науки, скопированные со специализированных сайтов; развернутые цитаты, приведенные авторами тематических статей в публицистических изданиях или авторами научной литературы в изданных книгах / научных статьях, посвященных изучению проблемы оптимизации в сфере образования и науки. Для анализа открытых источников информации (СМИ) использовался информационный ресурс «Интегрум», в котором по запросам «оптимизация образования», «реформирование образования», «реформирование науки» за период с 2010 г. по октябрь 2018 г. найден 4591 документ.

В ходе исследования было проведено 20 глубинных интервью. Отбор респондентов осуществлялся до точки насыщения (Квале, 2003: 106–108) методом построения экспертной сетевой выборки (peer-referrals constituting network sampling), являющейся разновидностью неслучайной целевой выборки (targeted samples) (Бейкер et al., 2016: 74), среди сотрудников, работающих по следующим направлениям науки и образования: естественнонаучному и физико-математическому (7 интервью); гуманитарному и социально-экономическому (7 интервью); инженерному (2 интервью); в области психологии и педагогики (2 интервью); в области архитектуры и искусства (2 интервью). В зависимости от занимаемой должности респонденты распределены следующим образом: 3 старших преподавателя, 7 доцентов, 5 профессоров, 2 младших научных сотрудника, 1 научный сотрудник, 1 ведущий научный сотрудник, 1 главный научный сотрудник. Возрастной состав интервьюируемых следующий: относящихся к молодым ученым до 35 лет – 5 респондентов, в возрасте от 36 до 60 лет – 9 респондентов, к лицам пенсионного возраста (на 2019 г. – старше 60,5 (55,5) лет) – 6 респондентов. В ходе интервью информанты неоднократно просили сохранить анонимность их ответов, поэтому в тексте данной статьи при цитировании указывается только научное звание (должность) и возраст респондента.

В результате анализа нарративов нам удалось выделить шесть институциональных ловушек: ловушку метрик, ловушку возрастающей бюрократии, ловушку дефицита финансирования, ловушку электронизации и цифровизации, ловушку редукции качества образования, ловушку кадрового потенциала (Жук, Фурса 2019; Вольчик, Маслюкова, Корытцев, 2019). В продолжение анализа институциональных ловушек можно более подробно рассмотреть нарративы через призму подхода, предложенного в данной статье.

Развивая предложенную концепцию понимания институтов через анализ нарратива, прежде всего необходимо выделить идею или мораль (связанную с теми или иными правилами) и социальный контекст. В случае интервью действующим лицом служит интервьюируемый респондент. Поэтому при анализе текста интервью мы обращаем

внимание прежде всего на то, как интервьюируемый демонстрирует субъективное понимание идей (морали) и социального контекста, связанных с исследуемой проблемой.

Рассмотрим несколько фрагментов интервью, которые содержат нарративы об оптимизации сферы образования и науки. В приведенном ниже отрывке интервью опытный научный сотрудник рассуждает о важности академических свобод для занятия наукой. В тексте интервью буквами означены: И. – интервьюер, Р. – респондент.

И.: Что необходимо сделать, чтобы преодолеть накопившиеся проблемы в сфере образования и науки? Если бы Вы могли что-то изменить, с чего бы Вы начали?

Р.: В первую очередь молодежь должна быть заинтересована в выбранном направлении. Если у нас все хотели идти в космонавты, то это направление развивалось. Когда у нас строилось много заводов, инженерные направления развивались. А если после окончания, после получения диплома идут в продавцы, то такое направление не стимулирует. Должна в первую очередь развиваться экономика.

И.: На Ваш взгляд, это связано с тем, что структура экономики в целом не ориентирует молодежь на работу в научной и образовательной сфере?

Р.: Да, конечно. Этого нет.

И.: А как, на Ваш взгляд, было бы целесообразно изменять такую структуру экономики? Какие конкретные изменения, или, может быть, речь идет о том, что какие-то должны быть институциональные изменения?

Р.: Изменения должны быть на всех уровнях. И в первую очередь нам подошел бы китайский вариант, когда работает много малых предприятий, которые могут делать что угодно. Тогда нужны будут специалисты любые, будет развиваться экономика и расти ВВП. А у нас сейчас наоборот – слишком большой контроль. Слишком много контролирующих органов, которые проверяют те же самые малые предприятия. От них достается и вузам, тоже от контролирующих. И в результате нет стимула к развитию производства. У нас подъем был, когда при перестройке разрешили кооперативы. Пока чиновники не опомнились, что кто-то получает больше, чем они сами, и не стали подгребать под себя все.

И.: То есть, на Ваш взгляд, свободное предпринимательство способствовало бы развитию экономики и формированию более пропорциональной структуры?

Р.: Конечно, у нас должна быть свобода предпринимательства, а не находиться вечно под мечом постоянных проверок, постоянных штрафов. Всякие пожарники, санэпидстанция, прочее. Органы, которые проверяют все, вплоть до отвертки.

И.: А на Ваш взгляд, в сфере образования и науки как-то можно было бы реализовать тоже идеал отчасти свободного предпринимательства?

Р.: Наука всегда развивалась в вузах, потому что здесь разрешались свободные идеи в своей области. Расширять направления, смешивать направления науки, разносторонние подходы. И позволялось реализовывать хотя бы малым фирмам, делать какие-то исходные новые реакции, новые материалы. То же самое роботостроение развивалось в вузах. А сейчас спохватились, что роботов у нас нет, потому что все это направление не финансировалось.

И.: То есть академические свободы, может быть, могли бы способствовать?

Р.: Да. Чем больше свободы, тем больше творчества.

И.: Какова, на Ваш взгляд, ситуация с академическими свободами? Они отчасти присутствуют какие-то?

Р.: Да, отчасти присутствуют. В принципе, если человек развивает тематику новую, если он это делает в рабочее время, то это уже уголовная ответственность. В свободное от работы время можно. Но можно запретить и в свободное от работы время, тогда у нас полностью наука остановится.

И.: Как Вы относитесь к попыткам иногда регулировать даже научный процесс исследования? Например, обязывают ученых сидеть в здании с какого-то по какой-то час и не выходить, отчитываться о посещаемости каждый день и так далее.

Р.: Вот эти жесткие рамки характерны для военных и полувоенных организаций. А сидеть от и до – для научного работника это нехарактерно. Он может сидеть день и ночь, когда у него что-то получается, но после этого ему нужно отдохнуть, и не обязательно приходить, не выспавшись, к девяти утра. Поэтому должно быть какое-то свободное время, но контроль – по результатам. Результаты, конечно, важны. Эти результаты должны восприниматься и контролироваться научным сообществом. Это будет стимулировать (*ведущий научный сотрудник, 71 год*).

В приведенном отрывке основная идея, что избыточный контроль вредит науке, поэтому необходимы академические свободы для стимулирования инициативы. Для подтверждения и «выраженного объяснения событий» респондент встраивает свои идеи в социальный контекст. Респондент использует ассоциации с конкуренцией в экономике, апеллируя к историческим примерам: «перестройки, когда разрешили кооперативы» и «китайского варианта» развития рыночной экономики. Эти примеры служат для иллюстрации благоприятных эффектов ослабления контроля, в результате которого развивается производство и научные исследования, потому что на них появляется спрос. Респондент противопоставляет излишний контроль, с одной стороны, ответственности и креативности работников вузов – с другой. Приводя еще пример полувоенного контроля, респондент делает основной вывод, что контроль должен осуществляться со стороны научного сообщества. Примеры и отсылки к различным социальным контекстам в приведенном примере служат для выраженного объяснения в доступной и понятной форме главной идеи. Исходя из нашей интерпретации этого нарратива, мы отнесли его к объяснению институциональной ловушки «возрастающей бюрократизации».

Другим примером нарратива, характеризующим эту же ловушку возрастающей бюрократизации, является отрывок из интервью профессора, имеющего огромный опыт и высшую квалификацию в своей области науки: «…за последние годы происходило это нарастание всевозможных отчетных процедур, но только в одну сторону идет и никаким образом не меняется. И вообще, это меня поражает вот в каком отношении: я профессор, значит, работаю здесь по конкурсу, простите, перед кем я должен отчитываться? Лучше меня тот предмет, который я преподаю, не знает никто, поскольку это признано обществом, когда меня брали на работу… меня взяли по той причине, что у меня есть характеристики такие, знания… и кому я должен отчет писать, объясните. Перед кем я должен прописать все свои лекции, вопросы, которые я буду задавать? Да не знаю я, какие вопросы буду задавать, мне в голову десятки вопросов приходят в процессе чтения лекций. И мы пишем всевозможные эти вещи, которые никому не нужны» (*профессор, 79 лет*).

В этом коротком отрывке из глубинного интервью также проводится идея о том, что кроме научного сообщества никто не может определить качество преподавателя и преподавания. Респондент использует метафору «признания обществом» как характеристику социального контекста и академической среды. Вывод респондента: требования избыточных объяснений и «всевозможных вещей, которые никому не нужны», также связаны с проблемой избыточного контроля и бюрократизации.

В следующем нарративе респондент в полемической форме раскрывает важность неявного знания и технологических цепочек для производства: «Например, есть такая ракета “Протон” – очень мощная. Эти ракеты в Москве делало КБ имени Хруничева, все хорошо было, если бы КБ не находилось в черте города, в Москве, и некоторые наши деятели решили оптимизировать работу КБ, то есть перенести производство в город Омск, а эту территорию продать под жилищное строительство или другое учреждение, я не знаю что. Так и сделали, сейчас эти ракеты было принято решение снять с производства и уничтожить. Потому что все, что делалось на этом производстве в Омске, оказалось, мягко говоря, низкого качества, и все это пришлось переделывать в Москве, а кроме того, заставьте этих работяг, рабочих высшей квалификации, из

Москвы переехать в Омск, чтобы там что-то делать. Они просто все ушли на пенсию, и все. В такой уникальной ракете документация далеко не все отражает, иметь полную документацию – все равно хороший двигатель не сделать. Там есть ноу-хау на уровне "дяди Васи". Как где чего подмазать, пристукнуть. Это сложно отразить в технической документации, это можно увидеть только наглядно, как дядя Вася это делает. Понимаете, там в технологии есть очень много тонких мест. И поэтому наши сейчас продают в Америку двигатели, ракеты "Энергия", и американцы на них запускают свои спутники, космические корабли. Наши двигатели они покупают больше 20 лет. Но вот-вот они прекратят покупать, так как создали похожие двигатели. Ельцин, когда продал в Америку первые 50 двигателей, заодно продал и всю технологию, и чертежи американцам. И американцы попытались сделать эти двигатели у себя. И что же вы думаете? Они до сих пор пытаются их сделать и не могут. В этих чертежах есть много таких ноу-хау, которые нужно знать конкретно. Естественно, со временем они сделают эти двигатели, но 20 лет мучаются и пока не сделали. Это я к тому, что далеко не все можно вот так просто описать, оптимизировать» (*главный научный сотрудник, 71 год*).

Главная идея вышеприведенного нарратива состоит в том, что при оптимизации не учитываются факторы неявного знания и сложившихся технологических цепочек. Автор иллюстрирует свои выводы очень ярким примером реформирования российской космической промышленности. Именно яркое и эмоциональное изложение респондентом проблемы позволяет создать эффект «выраженного объяснения событий». Таким образом, в данном нарративе в явной форме присутствуют два основных элемента: идея и социальный контекст, позволяющие акцентировать внимание на проблеме оптимизации и развития технологий.

Следующий нарратив относится к образовательной деятельности и связан по нашей классификации с институциональной ловушкой редукции качества образования. Преподаватель, деятельность которого связана с обучением творческим профессиям, приводит интересные образные примеры: «…в данный момент я чувствую себя в большей степени на конвейере… сейчас у нас сокращение, с одной стороны, сроков обучения с 3,5 до 2,5 лет, а с другой стороны – увеличение количества групп. Если раньше на 25 человек было по 3 преподавателя, то сейчас это 2 преподавателя, а на одного преподавателя может приходиться порядка 17 человек, хотя раньше это было в пределах 10. Давайте просто посчитаем: 60 минут, сколько раз можно за это время подойти к 10 студентам или 17, сколько раз можно обсудить, проговорить ситуацию с 10 или 17 студентами, то все сразу становится понятно. В этом плане я чувствую, что я нахожусь на некотором конвейерном производстве, то есть у меня есть вот количество часов, вот такое количество времени и мне надо за этот отрезок все это успеть… еще раз хочу пояснить, что на специальности, которые называют творческими, креативными, на развитие чего-то такого нестандартного, креативного у нас нет времени. Более того, не скажу, что могу чему-то серьезному их научить, потому что на самом деле я просто развиваю, усложняю те навыки, с которыми они пришли. То есть что-то реальное, чтобы перейти на следующий уровень, мне кажется, не получается, а развивается только то, с чем они пришли… Я относительно приспособилась, все-таки я член семьи, не могу сказать, что занимаюсь выживанием с военной точки зрения, хотя все относительно нестабильно, но терпимо, скажем так. Но у меня возникало ощущение, что меня… (я даже образ нашла) укачивает, потому что казалось, что я стою у конвейера и должна этим всем заниматься, и от однообразия задач меня укачивает» (*доцент, 51 год*).

В приведенном нарративе идея и мораль истории дополняются метафорическим и ярким изложением, которое добавляет эмоциональную окраску к словам респондента. Метафора конвейера метко используется для характеристики ситуации потокового и шаблонизированного образования, которое отражается на креативности и качестве навыков и знаний студентов.

И в заключение рассмотрим нарратив, также связанный с институциональной ловушкой редукции качества образования. В данной истории респондент касается, в частности, модели платного высшего образования: «Дремучесть такая страшная, что начинаешь бояться за свою Родину – мы получаем настолько дикого и необразованного выпускника из школы, который только натаскан как собака на ЕГЭ и на тесты, что, когда начинаешь с ним общаться и говорить, понимаешь, что человеку нужно образовываться и образовываться, изучать. Потом такими людьми легко манипулировать, поэтому получаются такие казусы, когда появляются плакаты, на которых изображен немецкий солдат-«освободитель», а там должен быть советский красноармеец. Наш студент-выпускник не отличает советского солдата, если нужна тема Великой Отечественной войны, он открывает интернет и использует первую попавшуюся картинку. И даже про начало войны мало кто знает. Иногда мы просто в шоке как преподаватели, и это доходит до отчаянья. Я уже не говорю про историю России, историю своих корней, города, очень-очень сложно. Может это повальная тенденция? Я часто задумываюсь, зачем столько студентов идет получать высшее образование? Ведь, имея высшее образование, человек должен быть интеллигентным, образованным, грамотным. Я уже не упоминаю о том, что говорят и пишут они ужасно и безграмотно, а люди получают высшее образование, а это статус, которому нужно соответствовать… с другой стороны, страшно возмущает, что они выходят, а у них требуют опыт работы. Какой опыт? Человек учиться должен, а не работать во время учебы. Он должен хорошее образование получить, а не бегать зарабатывать – они же на лекции не ходят. Какой из него будет специалист, если он не ходит? Это тоже ужасно. Я помню, у нас в советское время если ты пропускаешь 36 часов в семестр, то тебя отчисляют из университета. А у нас студент в неделю набирает 36 часов пропусков. Он приходит на сессию с квадратными глазами и говорит: «А я работаю». Когда спрашиваешь, говорит, что работает охранником, чтобы платить за учебу. Понимаете абсурд: он работает охранником, чтобы оплачивать учебу, на которую он не ходит и не учится. Он не знает элементарных вещей, вообще ничего не знает, но работает. Просто чтобы получить галочку о высшем образовании» (*доцент, 63 года*).

Респондент в данном отрывке интервью пытается осмыслить ухудшение качества подготовки студентов через снижение мотивации и включенности в сам процесс обучения. Показателен сюжет о «необходимости опыта работы» для выпускника университета. Здесь подмечен очень важный в современной студенческой среде фактор ориентации на краткосрочные цели, «зарабатывание денег» в ущерб долгосрочным перспективам, связанным с приобретением компетенций и знаний по основной профессии.

Несколько заключительных замечаний

Понимание институтов необходимо для более полного объяснения экономического выбора в контексте сложного эволюционирующего социального окружения. В исследованиях экономических институтов нарративы могут служить важным источником данных о восприятии акторами поведенческих паттернов, идей и правил, от которых зависят повторяющиеся взаимодействия между людьми. Истории, которые рассказывают люди, создают «социальный след», по которому мы можем реконструировать институты и закономерности прошлых экономических и социальных обменов.

Особенности человеческого мышления также должны учитываться при исследовании экономических институтов. В нашем сознании отражаются взаимодействия с окружающей средой. Мы воспринимаем «объективную» социально-экономическую реальность через призму гипотез, прошлого опыта и поведенческих паттернов, которые наш мозг комбинирует в процессе познания. В нарративах акторы в явной или неявной форме воспроизводят релевантные для себя или для описания той или иной социальной ситуации идеи, правила и поведенческие паттерны. Поэтому, исследуя

нарративы, мы можем реконструировать различные ситуации, связанные с человеческим действием.

Проведение современного моделирования сложных адаптивных процессов в экономике может дополняться анализом нарративов. Исследования нарративов необходимы для построения более полной и реалистичной картины социальных и экономических порядков. В современном цифровом мире источником нарративов кроме традиционных средств массовой информации (газет и журналов) и книг (биографий, мемуаров, художественной литературы) может также служить большой массив историй, содержащихся в социальных сетях.

Также в ходе исследований различных социально-экономических процессов в качестве источников нарративов можно использовать материалы глубинных и фокусированных интервью. В рамках исследования институциональных ловушек оптимизации в сфере образования и науки мы использовали анализ нарративов из средств массовой информации и глубинных интервью для идентификации институциональных ловушек. Детальный анализ нарративов позволяет выделять значимые идеи (мораль), которые акторы связывают с процессами оптимизации образования и науки, что важно для понимания процессов формирования и функционирования эволюционирующих правил и институтов.

Литература

Балацкий, Е. В. (2005). Диссертационная ловушка // *Свободная мысль*, 21 (2), 92–104.

Бейкер, Р. и др. (2016). *Отчет рабочей группы AAPOR о неслучайных выборках: июнь 2013*. М.: Общероссийский общественный фонд «Общественное мнение».

Бергер, П., Лукман, Т. (1995). *Социальное конструирование реальности. Трактат по социологии знания*. М.: Медиум.

ван Дейк, Т. (2013). *Дискурс и власть. Репрезентация доминирования в языке и коммуникации*. М.: Либроком.

Вольчик, В. В. (2016). Культура, поведенческие паттерны и индуктивное мышление // *Журнал институциональных исследований*, 8 (4), 28–39. DOI: 10.17835/2076-6297.2016.8.4.028-039

Вольчик, В. В., Корытцев, М. А., Маслюкова, Е. В. (2019). Институты и идеология менеджеризма в сфере высшего образования и науки // *Управленец*, 10 (6). DOI: 10.29141/2218-5003-2019-10-6-2

Вольчик, В. В., Маслюкова, Е. В. (2018). Нарративы, идеи и институты // *Terra Economicus*, 16 (2), 150–168. DOI: 10.23683/2073-6606-2018-16-2-150-168

Ефимов, В. М. (2016). *Экономическая наука под вопросом*. М.: Инфра-М.

Жук, А. А., Фурса, Е. В. (2019). Нарративный анализ институциональных ловушек сферы образования и науки России // *Журнал институциональных исследований*, 11 (1), 176–193. DOI: 10.17835/2076-6297.2019.11.1.176-193

Квале, С. (2003). *Исследовательское интервью*. М.: Смысл.

Кейнс, Дж. М. (2007). *Общая теория занятости, процента и денег*. М.: Эксмо.

Коуз, Р. (2007). Экономика организации отрасли: программа исследований, с. 58–73 / В кн.: Коуз Р. *Фирма, рынок, право*. М.: Новое издательство, 224 с.

Мизес, Л. (2005). *Человеческая деятельность: трактат по экономической теории*. М.: Социум.

Поланьи, К. (2002). Экономика как институционально оформленный процесс // *Экономическая социология*, 3 (2), 62–73.

Полтерович, В. М. (1999). Институциональные ловушки и экономические реформы // *Экономика и математические методы*, 35 (2).

Саймон, Г. (2004). *Науки об искусственном*. М.: Эдиториал УРСС.

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

Тамбовцев, В. Л. (2020). Нарративный анализ в экономической теории как восхождение к сложности // *Вопросы экономики*, (4), 5–30. https://doi.org/10.32609/0042-8736-2020-4-5-30 (In Russian.)

Akerlof, G. A., Kranton, R. E. (2000). Economics and Identity // *Quarterly Journal of Economics*, 115 (3), 715–753. https://doi.org/10.1162/003355300554881

Akerlof, G. A., Kranton, R. E. (2002). Identity and Schooling: Some Lessons for the Economics of Education // *Journal of Economic Literature*, 40 (4), 1167–1201. https://doi.org/10.1257/.40.4.1167

Akerlof, G. A., Kranton, R. E. (2005). Identity and the Economics of Organizations // *Journal of Economic Perspectives*, 19 (1), 9–32. https://doi.org/10.1257/0895330053147930

Akerlof, G. A., Shiller, R. J. (2009). *Animal spirits: How human psychology drives the economy, and why it matters for global capitalism*. Princeton University Press.

Akerlof, G. A., Snower, D. J. (2016). Bread and bullets // *Journal of Economic Behavior & Organization*, 126, 58–71. http://doi.org/10.1016/j.jebo.2015.10.021

Alexandrov, Y. I., Krylov, A. K., Arutyunova, K. R. (2017). Activity during learning and the nonlinear differentiation of experience // *Nonlinear Dynamics, Psychology, and Life Sciences*, 21 (4), 391–406.

Amable, B. (2000). Institutional complementarity and diversity of social systems of innovation and production // *Review of International Political Economy*, 7 (4), 645–687. https://doi.org/10.1080/096922900750034572

Arthur, W. (1994). Inductive reasoning and bounded rationality // *American Economic Review*, 84 (2), 406–411. https://doi.org/10.2307/2117868

Bonaccorsi, A. (2010). New Forms of Complementarity in Science // *Minerva*, 48 (4), 355–387. https://doi.org/10.1007/s11024-010-9159-6

Borins, S., Herst, B. (2018). *Negotiating Business Narratives: Fables of the Information Technology, Automobile Manufacturing, and Financial Trading Industries*. Palgrave Pivot, Cham. https://doi.org/10.1007/978-3-319-77923-2

Commons, J. R. (1934). *Institutional Economics. Its Place in Political Economy*, 2 vols. New Brunswick and London: Transactions Publishers (Reprinted in 1990).

Commons, J. R. (1990). *Institutional Economics: Its Place in Political Economy*. Routledge. https://doi.org/10.4324/9780203788455, https://doi.org/10.4324/9780203788462

Czarniawska, B. (2004). *Narratives in social science research*. Sage.

Dawson, P. (2020). Hashtag narrative: Emergent storytelling and affective publics in the digital age // *International Journal of Cultural Studies*, 136787792092141. https://doi.org/10.1177/1367877920921417

Hayek, F. A. (2013). *The Fatal Conceit: The Errors of Socialism*. London: Routledge. https://doi.org/10.4324/9780203734001

Herrmann-Pillath, C., Bau Macedo, L. O. (2019). *Narratives and economic policy: Theoretical explorations and the Brazilian case*. SSRN Electronic Journal. https://doi.org/10.2139/ssrn.3404023

Hodgson, G. M. (1997). The ubiquity of habits and rules // *Cambridge Journal of Economics*, 21 (6), 663–684. https://doi.org/10.1093/oxfordjournals.cje.a013692

Hodgson, G. M. (2003). The hidden persuaders: institutions and individuals in economic theory // *Cambridge Journal of Economics*, 27 (2), 159–175. https://doi.org/10.1093/cje/27.2.159

Hodgson, G. M. (2004). Reclaiming habit for institutional economics // *Journal of Economic Psychology*, 25 (5), 651–660. https://doi.org/10.1016/j.joep.2003.03.001

Hodgson, G. M. (2007). Evolutionary and institutional economics as the new mainstream? // *Evolutionary and Institutional Economics Review*, 4 (1), 7–25.

Holmes, D. R. (2019). *Markets are a function of language: Notes on a narrative economics*. Economics Discussion Papers № 2019-18.

Kranton, R. E. (2016). Identity economics 2016: Where do social distinctions and norms come from? // *American Economic Review*, 106 (5), 405–409. https://doi.org/10.1257/aer.p20161038

Mirowski, P., Nik-Khah, E. (2017). *The Knowledge We Have Lost in Information*. Oxford University Press. https://doi.org/10.1093/acprof:oso/9780190270056.001.0001

Mirowski, P. (1984). Physics and the "marginalist revolution" // *Cambridge Journal of Economics*, (8), 361–379.

Mukand, S., Rodrik, D. (2018). *The Political Economy of Ideas: On Ideas Versus Interests in Policymaking*. National Bureau of Economic Research. https://doi.org/10.3386/w24467

North, D. C. (1989). Institutions and economic growth: An historical introduction // *World Development*, 17 (9), 1319–1332. https://doi.org/10.1016/0305-750X(89)90075-2

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

Nureev, R., Volchik, V., Strielkowski, W. (2020). Neoliberal Reforms in Higher Education and the Import of Institutions // *Social Sciences*, 9 (5), 79. https://doi.org/10.3390/socsci9050079

Sacco, P. L. (2020). 'There are more things in heaven and earth…' A 'narrative turn' in economics? // *Journal of Cultural Economics*, 44 (1), 173–183. https://doi.org/10.1007/s10824-020-09377-1

Searle, J. R. (1995). The construction of social reality. Simon and Schuster, 134–135.

Shiller, R. J. (2017). Narrative Economics // *American Economic Review*, 107 (4), 967–1004. http://doi.org/10.1257/aer.107.4.967

Shiller, R. J. (2019a). Narratives about technology-induced job degradation then and now // *Journal of Policy Modeling*, 41 (3), 477–488. https://doi.org/10.1016/j.jpolmod.2019.03.015

Shiller, R. J. (2019b). *Narrative Economics*. Princeton University Press. https://doi.org/10.2307/j.ctvdf0jm5

Strambach, S., Pflitsch, G. (2020). Transition topology: Capturing institutional dynamics in regional development paths to sustainability // *Research Policy*, 49 (7), 104006. https://doi.org/10.1016/j.respol.2020.104006

Veblen, T. (1992). *The Theory of the Leisure Class*. Routledge. https://doi.org/10.4324/9781315135373

Wajcman, J. (2015). *Pressed for time: The acceleration of life in digital capitalism*. University of Chicago Press. DOI:10.7208/chicago/9780226196503.001.0001

References

Akerlof, G. A., Kranton, R. E. (2000). Economics and Identity. *Quarterly Journal of Economics*, 115 (3), 715–753. https://doi.org/10.1162/003355300554881

Akerlof, G. A., Kranton, R. E. (2002). Identity and Schooling: Some Lessons for the Economics of Education. *Journal of Economic Literature*, 40 (4), 1167–1201. https://doi.org/10.1257/.40.4.1167

Akerlof, G. A., Kranton, R. E. (2005). Identity and the Economics of Organizations. *Journal of Economic Perspectives*, 19 (1), 9–32. https://doi.org/10.1257/0895330053147930

Akerlof, G. A., Shiller, R. J. (2009). *Animal spirits: How human psychology drives the economy, and why it matters for global capitalism*. Princeton University Press.

Akerlof, G. A., Snower, D. J. (2016). Bread and bullets. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 126, 58–71. http://doi.org/10.1016/j.jebo.2015.10.021

Alexandrov, Y. I., Krylov, A. K., Arutyunova, K. R. (2017). Activity during learning and the nonlinear differentiation of experience. *Nonlinear Dynamics, Psychology, and Life Sciences*, 21 (4), 391–406.

Amable, B. (2000). Institutional complementarity and diversity of social systems of innovation and production. *Review of International Political Economy*, 7 (4), 645–687. https://doi.org/10.1080/096922900750034572

Arthur, W. (1994). Inductive reasoning and bounded rationality. *American Economic Review*, 84 (2), 406–411. https://doi.org/10.2307/2117868

Baker, R. et al. (2016). *Report of the AAPOR Task Force on Nonprobability Sampling*, June 2013. Moscow: The Public Opinion Foundation Publ. (In Russian.)

Balatsky, E. (2008). Dissertation trap. *Svobodnaya Mysl*, 21 (2), 92–104. (In Russian).

Berger, P., Luckman, T. (1995). *The Social Construction of Reality. A Treatise on Sociology of Knowledge*. Moscow: Medium Publ. (In Russian.)

Bonaccorsi, A. (2010). New Forms of Complementarity in Science. *Minerva*, 48 (4), 355–387. https://doi.org/10.1007/s11024-010-9159-6

Borins, S., Herst, B. (2018). *Negotiating Business Narratives: Fables of the Information Technology, Automobile Manufacturing, and Financial Trading Industries*. Palgrave Pivot, Cham. https://doi.org/10.1007/978-3-319-77923-2

Coase, R. (2007). Industrial organization: A proposal for research, pp. 58–73 / In: Coase, R. *The Firm, the Market, and the Law*. Moscow: Novoe izdatelstvo Publ., 224 p.

Commons, J. R. (1934). *Institutional Economics. Its Place in Political Economy*, 2 vols. New Brunswick and London: Transactions Publishers (Reprinted in 1990).

Commons, J. R. (1990). *Institutional Economics: Its Place in Political Economy*. Routledge. https://doi.org/10.4324/9780203788455, https://doi.org/10.4324/9780203788462

Czarniawska, B. (2004). *Narratives in social science research*. Sage.

Dawson, P. (2020). Hashtag narrative: Emergent storytelling and affective publics in the digital age. *International Journal of Cultural Studies*, 136787792092141. https://doi.org/10.1177/1367877920921417

Hayek, F. A. (2013). *The Fatal Conceit: The Errors of Socialism*. London: Routledge. https://doi.org/10.4324/9780203734001

Herrmann-Pillath, C., Bau Macedo, L. O. (2019). *Narratives and economic policy: Theoretical explorations and the Brazilian case*. SSRN Electronic Journal. https://doi.org/10.2139/ssrn.3404023

Hodgson, G. M. (1997). The ubiquity of habits and rules. *Cambridge Journal of Economics*, 21 (6), 663–684. https://doi.org/10.1093/oxfordjournals.cje.a013692

Hodgson, G. M. (2003). The hidden persuaders: institutions and individuals in economic theory. *Cambridge Journal of Economics*, 27 (2), 159–175. https://doi.org/10.1093/cje/27.2.159

Hodgson, G. M. (2004). Reclaiming habit for institutional economics. *Journal of Economic Psychology*, 25 (5), 651–660. https://doi.org/10.1016/j.joep.2003.03.001

Hodgson, G. M. (2007). Evolutionary and institutional economics as the new mainstream? *Evolutionary and Institutional Economics Review*, 4 (1), 7–25.

Holmes, D. R. (2019). *Markets are a function of language: Notes on a narrative economics*. Economics Discussion Papers № 2019-18.

Keynes, J. M. (2007). *The General Theory of Employment, Interest and Money. Classic economic thought*. Moscow: Eksmo-Press. (In Russian.)

Kranton, R. E. (2016). Identity economics 2016: Where do social distinctions and norms come from? *American Economic Review*, 106 (5), 405–409. https://doi.org/10.1257/aer.p20161038

Kvale, S. (2003). *Researching interview*. Moscow: Smysl Publ. (In Russian.)

Mirowski, P., Nik-Khah, E. (2017). *The Knowledge We Have Lost in Information*. Oxford University Press. https://doi.org/10.1093/acprof:oso/9780190270056.001.0001

Mirowski, Ph. (1984). Physics and the «marginalist revolution». *Cambridge Journal of Economics*, (8), 361–379.

Mises, L. (2005). *Human Action: A Treatise on Economic Theory*. Moscow.

Mukand, S., Rodrik, D. (2018). *The Political Economy of Ideas: On Ideas Versus Interests in Policymaking*. National Bureau of Economic Research. https://doi.org/10.3386/w24467

North, D. C. (1989). Institutions and economic growth: An historical introduction. *World Development*, 17 (9), 1319–1332. https://doi.org/10.1016/0305-750X(89)90075-2

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

Nureev, R., Volchik, V., Strielkowski, W. (2020). Neoliberal Reforms in Higher Education and the Import of Institutions. *Social Sciences*, 9 (5), 79. https://doi.org/10.3390/socsci9050079

Polanyi, K. (2002). Economics as an institutionalized process. *Economic Sociology*, 3 (2), 62–73. (In Russian.)

Polterovich, V. (1999). Institutional traps and economic reforms. *Economics and Mathematical Methods*, 35 (2), 3–20. (In Russian.)

Sacco, P. L. (2020). 'There are more things in heaven and earth…' A 'narrative turn' in economics? *Journal of Cultural Economics*, 44 (1), 173–183. https://doi.org/10.1007/s10824-020-09377-1

Searle, J. R. (1995). The construction of social reality. Simon and Schuster, 134–135.

Shiller, R. J. (2017). Narrative Economics. *American Economic Review*, 107 (4), 967–1004. http://doi.org/10.1257/aer.107.4.967

Shiller, R. J. (2019a). Narratives about technology-induced job degradation then and now. *Journal of Policy Modeling*, 41 (3), 477–488. https://doi.org/10.1016/j.jpolmod.2019.03.015

Shiller, R. J. (2019b). *Narrative Economics*. Princeton University Press. https://doi.org/10.2307/j.ctvdf0jm5

Simon, H. (2004). *Sciences of the Artificial*. Moscow: Editorial URSS Publ. (In Russian.)

Strambach, S., Pflitsch, G. (2020). Transition topology: Capturing institutional dynamics in regional development paths to sustainability. *Research Policy*, 49 (7), 104006. https://doi.org/10.1016/j.respol.2020.104006

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

Tambovtsev, V. L. (2020). Narrative analysis in economics as climbing complexity. *Voprosy Ekonomiki*, (4), 5–30. https://doi.org/10.32609/0042-8736-2020-4-5-30 (In Russian.)

van Dijk, T. (2013). *Discourse and Power: Representation of Domination in Language and Communication*. Moscow: Librokom Publ. (In Russian.)

Veblen, T. (1992). *The Theory of the Leisure Class*. Routledge. https://doi.org/10.4324/9781315135373

Volchik, V. V. Culture, behavioral patterns and inductive reasoning. *Journal of Institutional Studies*, 8 (4), 28–39. DOI: 10.17835/2076-6297.2016.8.4.028-039 (In Russian.)

Volchik, V. V., Maslyukova, E. V. (2018). Narratives, ideas and institutions. *Terra Economicus*, 16 (2), 150–168. DOI: 10.23683/2073-6606-2018-16-2-150-168 (In Russian.)

Volchik, V., Koryttsev, M., Maslyukova, E. (2019). Institutions and ideology of managerialism in higher education and science. *Upravlenets*, 10 (6), 15–27. DOI: 10.29141/2218-5003-2019-10-6-2 (In Russian.)

Wajcman, J. (2015). *Pressed for time: The acceleration of life in digital capitalism*. University of Chicago Press. DOI:10.7208/chicago/9780226196503.001.0001

Yefimov, V. M. (2016). *Economic Science in Question. Another Methodology, History and Research Practice*. Moscow: Kurs, INFRA-M Publ. (In Russian.)

Zhuk, A. A., Fursa, E. V. (2019). Narrative analysis of institutional traps of education and science in Russia. *Journal of Institutional Studies*, 11 (1), 176–193. DOI: 10.17835/2076-6297.2019.11.1.176-193 (In Russian.)

Terra Economicus, 2020, 18(2), 70-94
DOI: 10.23683/2073-6606-2020-18-2-70-94

Доказательство существования «невидимой руки», или Почему удовлетворительная покупка становится оптимальной

Сергей Малахов
Университет Пьера Мендеса Франса, Гренобль-Альпы, Франция
e-mail: serguei.malakhov@orange.fr

Цитирование: Малахов, С. (2020). Доказательство существования «невидимой руки», или Почему удовлетворительная покупка становится оптимальной // *Terra Economicus*, 18(2), 70–94. DOI: 10.23683/2073-6606-2020-18-2-70-94

Данная статья развивает систематический анализ механизмов самоорганизации несовершенного рынка в условиях разброса цен средствами модели «работа – поиск – досуг». Модель доказывает, что неравенство предельных величин поиска, создаваемое удовлетворительным решением, выливается в угловое решение, когда потребитель покидает рынок без покупки. Если потребитель старается преодолеть разочарование поиском, он выходит «из угла», и первое предложение, которое соответствует его уровню притязаний, будет как удовлетворительным, так и оптимальным; оно уравнивает предельные величины поиска и максимизирует полезность досуга и потребления. Совпадение удовлетворительного и оптимального решения создает возможность для более глубокого анализа самоорганизации несовершенного рынка. Если потребитель правильно оценивает свою покупательную способность и свою реальную заработную плату перед тем, как он начал зарабатывать деньги и искать необходимый товар, единичная эластичность затрат на покупку относительно объема потребления автоматически делает покупку любого количества товара оптимальной для заданного временного горизонта. Однако правило единичной эластичности ничего не говорит о распределении затрат труда и поиска; оно просто констатирует факт, что это распределение оптимально и что предельные затраты поиска уравниваются с его предельной выгодой. Факт удачной покупки доказывает, что сумма затрат покупателя на поиск и оплату товара является единично эластичной относительно его количества. Это означает, что единичная эластичность затрат на покупку относительно объема потребления сопровождается некоторым внутренним ценовым механизмом, который обеспечивает выгоду продавца в момент автоматического оптимального распределения затрат покупателя между работой и поиском, что подтверждает гипотезу существования «невидимой руки».

Ключевые слова: *невидимая рука; удовлетворительное решение; оптимальный потребительский выбор; дисперсия цен*

© С. Малахов, 2020

Proof of the Invisible Hand: Why the satisficing purchase becomes optimal?

Sergey Malakhov
Pierre Mendes France University, Grénoble-Alpes, France
e-mail: serguei.malakhov@orange.fr

Citation: Malakhov, S. (2020). Proof of the Invisible Hand: Why the satisficing purchase becomes optimal? *Terra Economicus*, 18(2), 70–94. DOI: 10.23683/2073-6606-2020-18-2-70-94

The paper develops the systematic analysis of the self-organization mechanisms of the imperfect market under price dispersion by means of the "labor-search-leisure" model. The model proves the fact that the inequality of the marginal values of search, produced by the satisficing decision, ends with the consumption-leisure corner solution where the consumer quits the market without purchase. If the consumer tries to get rid of the disappointment of the search, he exits from the corner and the first offer, which corresponds to his aspiration level, becomes satisficing as well as optimal; it equalizes the marginal values of the search and maximizes the consumption-leisure utility. The match of the satisficing and optimal buying decisions opens the door for a deeper analysis of the self-organization of the imperfect market. If the consumer evaluates correctly his purchasing power and his real wage rate before he starts to work and to search, the unit elasticity of the costs on purchase with respect to consumption automatically makes optimal any quantity purchased for the given time horizon. However, the unit elasticity rule tells nothing about the distribution of labor and search costs; it simply states the fact that this distribution is optimal and it equalizes the marginal costs of search with its marginal benefit. The act of the successful buying proves the fact that the total consumer efforts on the search and the purchase are unit elastic with respect to consumption. It means that the unit elasticity rule is followed by some inner pricing mechanism. This mechanism leads the self-interested producer to make an offer, which provides the automatic optimal consumer's labor-search trade-off and proves in this way the hypothesis of the "invisible hand".

Keywords: *invisible hand; satisficing decision; optimal consumption-leisure choice; price dispersion*

JEL codes: *D11, D83*

«Гаррис сказал, что, по его мнению, там будет страшная скука.
Он знает эти места, где все ложатся спать в восемь часов вечера;
спортивной газеты там не достанешь ни за какие деньги,
а чтобы раздобыть табачку, надо пройти десять миль».
Jerome, K. J. (1889). Three men in a boat (to say nothing of the dog)

«Чтобы добраться из точки А в точку Б,
водителю необязательно знать,
что происходит под капотом его машины».
Джон Гриббин об уравнении Шрёдингера:
Gribbin, J. (2000). Q is for Quantum: An Encyclopedia of Particle Physics

«Все счастливые семьи похожи друг на друга,
каждая несчастливая семья несчастлива по-своему».
Толстой, Л. Н. (1990). Анна Каренина

Введение

Возможность доказательства существования «невидимой руки», т.е. механизма самоорганизации рынка, скрытого от посторонних наблюдателей, которым остается только констатировать оптимальность такой самоорганизации, появилась в результате анализа усердия потребителей при уходе за купленной вещью (Малахов, 2020). Данный анализ показал, что в соответствии с теоремой Коуза активы рынка распределяются оптимально от меньшего усердия к большему, но количественная сравнительная оценка усердия представлялась неразрешимой задачей. Необходимо было изменить вектор анализа, его оптику, чтобы математически показать воспроизводство рынком законов, близких к естественным, и получение им оптимального результата вне зависимости от капризов и настроений индивида. Можно ли математически описать механизмы рынка вплоть до достижения оптимальности, или между его законами, близкими к естественным, и окончательным оптимальным результатом существует некоторый скрытый механизм, «черная дыра», не имеющая строгого математического описания, но обеспечивающая этот окончательный оптимальный результат?

Для решения этой задачи и изложения доказательства существования «невидимой руки» был выбран несколько неожиданный ракурс. Речь пойдет об уже устоявшемся в экономической науке противопоставлении удовлетворительного решения оптимальному (Fellner et al., 2006; Lewer et al., 2009; Schwartz et al., 2002; Slote, 1989). Выбор такого ракурса объясняется не только тем, что ранее представленные примеры преобразования удовлетворительного решения в оптимальное (Malakhov, 2011; 2014) грешат неполнотой, но прежде всего тем, что концепция удовлетворительного выбора представляет собой логически законченный вызов экономической теории оптимальности. Не разрешив противоречия между удовлетворительным подходом и теорией оптимальности, невозможно обсуждать механизм самоорганизации рынка.

Важность вопроса заставляет повторить здесь все ключевые математические выкладки оптимальной модели поиска, чтобы читатель мог составить целостное представление о механизме «невидимой руки».

Однако ради чистоты анализа мы откажемся от предположения $Q = Q(S)$, сделанного при анализе усердия (Малахов, 2020), что уход за покупкой продлевает ее жизненный цикл, т.е. увеличивает количество мер потребления. Мы принимаем жесткое условие, что $Q \neq Q(S)$, однако сохраняем в силе предположение, что обратная функция $S = S(Q)$ существует, поскольку увеличение объема потребления так или иначе влияет на время поиска товара.

Также ради чистоты анализа мы исключим рассмотрение «праздной модели» поведения, поскольку ранее в «Журнале институциональных исследований» было показано ее логическое несоответствие механизму самоорганизации рынка (Малахов, 2018).

Для того чтобы воспроизвести данный механизм, нам придется доказать очень важное предположение, сделанное в 1972 г. Г. Саймоном: «Процедура удовлетворяющего решения часто может представлять процедуру оптимизации, если при этом вводится

правило для оптимального поиска или, что означает то же самое, правило оптимального определения уровня притязаний» (Simon, 1972: 170).

Для того чтобы обосновать данное предположение, нам надо четко определить объект анализа. Наиболее общее представление о различии между оптимальным и удовлетворительным поиском Г. Саймон дал в своей лекции памяти Ричарда Эли, той самой, многие пассажи которой в адрес «столпов» неоклассической теории Дж. Стиглера и Г. Беккера прошли буквально по грани научной этики.

Г. Саймон представил различие между удовлетворяющей моделью поиска и оптимизационной моделью поиска следующим образом: «В оптимизационной модели моментом завершения (поиска) является уравнивание предельных затрат поиска и (ожидаемого) предельного улучшения набора альтернатив. В удовлетворяющей модели поиск заканчивается, когда наилучшее предложение превышает уровень притязаний, который сам постепенно подстраивается к другим предложениям» (Simon, 1978: 10).

Данное высказывание однозначно утверждает, что в реальности решение принимается до того, когда предельные величины поиска уравниваются, или что в этот момент предельные затраты поиска еще не достигли уровня ожидаемого предельного улучшения.

Таким образом, Г. Саймон сравнивает удовлетворительный и оптимальный выбор в некотором двухмерном пространстве, где процессы принятия решения могут отличаться как по их результатам, так и по самой процедуре решения. Причем именно процедура в теории Г. Саймона имеет первостепенное значение, о чем он достаточно четко высказался в своей лекции «От сущностной к процедурной рациональности», прочитанной по случаю 25-летия экономического факультета Университета Гронингена (Simon, 1976). Основной предпосылкой такого подхода, по мнению Г. Саймона, являлись ограниченные расчетные способности человеческого ума. Поскольку оптимальные решения требовали и требуют сложных вычислительных процедур, то это и заставляет индивидов прибегать к упрощенным процедурам принятия решений. Поэтому критический взгляд на модель оптимального поиска требует такого же двухмерного подхода – мы должны обратить внимание как на результаты оптимального поиска, так и на процедуру принятия решения и проверить, действительно ли оптимальные решения требуют сложных математических вычислений.

В предыдущих работах, посвященных модели оптимального поиска, много говорилось, что индивид не рассчитывает предельные величины и что полезность, а значит, и равенство предельных величин поиска складываются автоматически. Цель, поставленная перед данной работой, требует математического доказательства этого, пока еще остающегося логическим, утверждения. Поэтому в данном исследовании потребитель в процессе принятия решения не будет утруждать себя расчетами предельных величин, и мы постараемся доказать, что оптимальное решение возможно без таких вычислений.

Процедура принятия оптимального решения в модели «работа – поиск – отдых»

Ключевой переменной в модели оптимального поиска является индивидуальная готовность к поиску (*propensity to search*), или производная уменьшения времени работы, т.е. времени извлечения дохода из труда, на время поиска, т.е. на время извлечения дохода из разброса цен, или $\partial L / \partial S$.

Однако эта величина не является расчетной, а ее субъективность ограничивается только интенсивностью потребления, которая заставляет индивида определять тот временной горизонт, на который рассчитана предполагаемая покупка. И склонность к поиску возникает естественным образом в условиях отсутствия ограничения распределения времени между работой, поиском и досугом в выбранном временном горизонте. Ее естественность определяется законом Архимеда, поскольку процесс замещения

поиском времени работы $\partial L / \partial S < 0$ и досуга $\partial H / \partial S < 0$ аналогичен вытеснению куском льда виски и содовой из стакана:

$$L + S + H = T; \tag{1.1}$$

$$(-\partial L / \partial S) + (-\partial H / \partial S) = 1; \tag{1.2}$$

$$dH(S) = dS\frac{\partial H}{\partial S} = -dS\frac{H}{T}; \rightarrow \frac{\partial H}{\partial S} = -\frac{H}{T}; \tag{1.3}$$

$$\frac{\partial L}{\partial S} = \frac{H - T}{T} = -\frac{L + S}{T} \tag{1.4}$$

$$\frac{L + S}{T} + \frac{H}{T} = 1, \tag{1.5}$$

где L – время работы; S – время поиска; H – время досуга; T – временной горизонт.

На основе правила распределения времени появляется возможность не просто сравнить предельные денежные потери и выгоды поиска при заданных ставке заработной платы w и снижения в результате поиска цены $\partial P / \partial S$, а определить оптимальное соотношение времени досуга H и количества потребления Q. Так возникает чисто аналитическая задача максимизации полезности потребительского выбора относительно равенства предельных величин поиска относительно заданных ставки заработной платы w и сокращения цены, предлагаемое конкретным местом покупки $\partial P / \partial S$:

$$\max U(Q, H) \; subject\, to \; w\frac{\partial L}{\partial S} = Q\frac{\partial P}{\partial S} \tag{2.1}$$

$$\Lambda = U(Q, H) + \lambda(w - \partial P / \partial S\frac{Q}{\partial L / \partial S}) \tag{2.2}$$

$$\frac{\partial U}{\partial Q} = \lambda\frac{\partial P / \partial S}{\partial L / \partial S} \tag{2.3}$$

$$\frac{\partial U}{\partial H} = -Q\frac{\partial P / \partial S}{(\partial L / \partial S)^2}\partial^2 L / \partial S \partial H = -\frac{w}{\partial L / \partial S}\partial^2 L / \partial S \partial H \tag{2.4}$$

$$MRS(H\; for\, Q) = -\frac{w}{\partial P / \partial S}\partial^2 L / \partial S \partial H \tag{2.5}$$

$$\partial^2 L / \partial S \partial H = \frac{\partial(H - T / T)}{\partial H} = 1 / T \tag{2.6}$$

$$MRS(H\; for\, Q) = -\frac{w}{T\partial P / \partial S} = -\frac{Q}{T\partial L / \partial S} = \frac{QT}{T(L + S)} = \frac{Q}{L + S} \tag{2.7}$$

$$MRS(H\; for\, Q) = \frac{Q}{L + S}\frac{H / T}{H / T} = \frac{Q}{H}\frac{(-\partial H / \partial S)}{(-\partial L / \partial S)} \tag{2.8}$$

$$U(Q, H) = Q^{-\partial L / \partial S} H^{-\partial H / \partial S}, \tag{2.9}$$

где U – полезность; Q – потребление; H – досуг; w – ставка заработной платы; P – цена; MRS – предельная норма замещения.

Здесь не утверждается, что индивид ставит задачу максимизации полезности и выбирает необходимые для этого предельные величины, расчет которых может оказаться выше его способностей. Методология данной задачи покоится на ставшем классическим предположении Милтона Фридмана «*as if*».

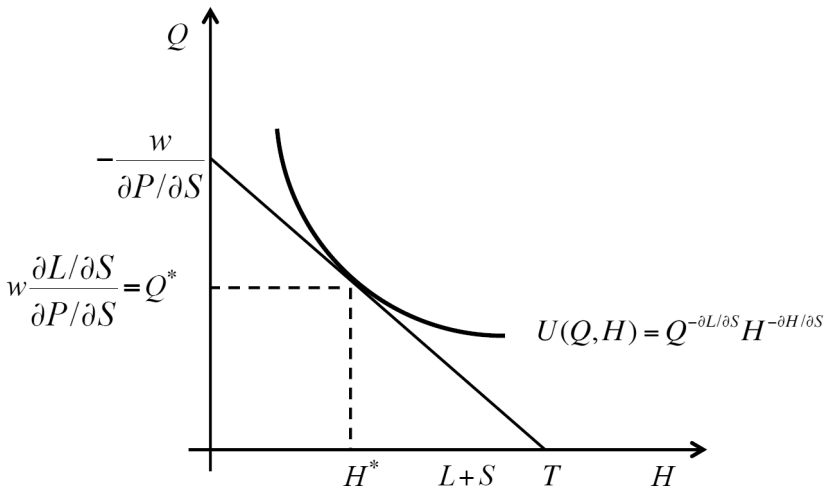

Рис. 1. Оптимальный потребительский выбор

Так выглядела бы задача оптимальной покупки, если бы индивид был настоящим «экономическим человеком» (рис. 1). Но модель оптимального поиска понимает отвлеченность этого понятия и идет навстречу реальному индивиду.

Если реальный индивид действительно резервирует некоторый трудовой доход wL_0, соответствующий его представлению о цене определенного количества товара, т.е. его уровню притязаний в терминологии Г. Саймона, и начинает поиск, при этом количество товара Q фиксируется изначально, как это и было предложено в ставшем уже каноническом равенстве Дж. Стиглера (Stigler, 1961), но переменной становится цена, зависящая от времени поиска, или $P = P(S)$, то потребитель действительно останавливает поиск на цене ниже цены резервирования $QP_P < wL_0$. И это его естественное с точки зрения выгоды решение сопровождается естественным, но уже в полном смысле этого слова, т.е. природным перераспределением времени, поскольку в «общей модели» ($-1 < \partial L / \partial S < 0$), а здесь мы рассматриваем только ее, склонность к поиску в его процессе возрастает в абсолютных, но уменьшается в реальных значениях, или $\partial^2 L / \partial S^2 < 0$, что совсем несложно показать, продифференцировав ее значение в равенстве (1.4).

При этом по мере поиска его эффективность убывает. Здесь можно ограничиться аксиомой убывающей эффективности, или $\partial P / \partial S < 0$; $\partial^2 P / \partial S^2 > 0$, которая очень близка по своей сути к естественному закону. Однако модель оптимального поиска отказывается и от этой аксиомы. Парадоксально, но доказательство убывающей эффективности поиска родилось именно в процессе критического анализа удовлетворительного решения (рис. 2), точнее, так называемого парадокса незначительного поиска дорогостоящих товаров (*little pre-purchase search of big-ticket items*) (Malakhov, 2014)[1].

Необходимость в предпосылке «*as if*» отпадает, поскольку после нахождения приемлемой цены оптимизация происходит автоматически, без какого-либо участия индивида. Остановив свой выбор на величине $QP_P < wL_0$, покупатель автоматически получает величину $QP_0 = w(L+S)$, т.е. стоимость всего необходимого для покупки времени. Величина QP_0 соответствует ситуации, когда покупатель не резервирует цену и не

[1] Читатель, который поленится посмотреть опровержение этого парадокса, может просто «на коленке» решить задачу сравнения поиска дорогого и дешевого товара, если в качестве исходного условия примет равенство экономии на обеих покупках, предложенное Р. Талером (Thaler, 1980; 1987) для «опровержения» предельного подхода, или $dP(S)_{big} = dP(S)_{small}$, чтобы увидеть, что величины dS и $\partial P / \partial S$ двигаются в разных направлениях. И поскольку производная цены по времени поиска изменяется вместе с самой ценой, то большее абсолютное значение склонности к поиску $\partial P / \partial S$ будет соответствовать меньшему времени поиска dS, и наоборот, что и свидетельствует об уменьшении эффективности поиска (С. М.)

ищет товар, а покупает его «с доставкой на дом». Она также автоматически генерирует некоторую величину $\partial P / \partial S$ относительно временного горизонта T, поскольку ***при нулевом поиске S = 0 всегда найдется такое значение сокращения цены $\partial P / \partial S$, которое делает справедливым равенство $QP_0 = T(-Q\partial P / \partial S)$ или $P_0 = T(-\partial P / \partial S)$.***

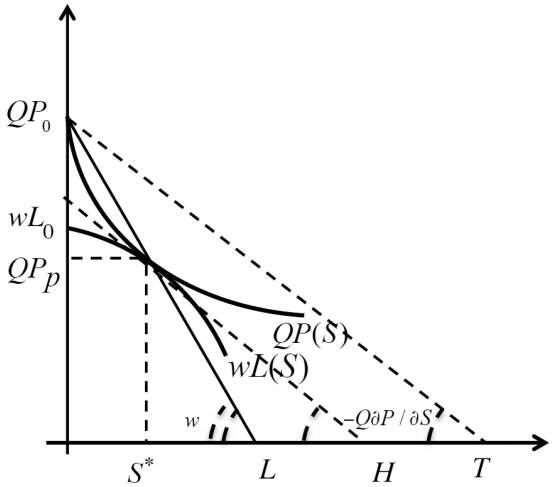

Рис. 2. Оптимальный потребительский выбор в контексте удовлетворительной процедуры

Мы на самом деле не знаем достоверной динамики цены относительно времени поиска, поскольку мы договорились, что покупатель не утруждает себя расчетами предельных величин. Но теперь мы можем утверждать, что то сокращение цены, которое уравнивает временной горизонт с ценой покупки «с доставкой на дом», уравнивает и предельные затраты поиска с его эффективностью (равенства 3.1–3.2). То есть равенство предельных величин поиска появляется ***автоматически***. И здесь мы обнаруживаем еще одну интересную деталь. Оказывается, что индивидуальное представление индивида о том, сколько временем досуга он готов пожертвовать ради покупки, или $-dQ / dH = MRS(H\ for\ Q)$, а это представление существует у любого, далеко не «экономического человека» и не требует никаких сложных расчетов (равенство 2.7), соответствует правилам рынка или ***реальной заработной плате индивида***, т.е. отношению ее ставки к цене «с доставкой на дом» за единицу товара w / P_0 (равенство 3.3):

$$Q\frac{\partial P}{\partial S} = w\frac{\partial L}{\partial S} = -w\frac{L+S}{T} \tag{3.1}$$

$$w(L+S) = -QT\frac{\partial P}{\partial S} = QP_0 \tag{3.2}$$

$$MRS(H\ for\ Q) = -\frac{w}{\partial P / \partial S}\partial^2 L / \partial S \partial H = -\frac{w}{T\partial P / \partial S} = \frac{w}{P_0} = \frac{Q}{L+S}. \tag{3.3}$$

Именно таким образом ***любая покупка может быть сведена к условиям оптимальности***, которые не требуют от индивида ни сложных вычислений предельных величин, ни расчета максимума полезности. Все, что от него требуется, – это некоторое приближенное представление о ценах, позволяющее определить цену резервирования, и некоторая индивидуальная готовность пожертвовать частью досуга ради покупки. Представляется, что такие изначальные условия поведения могут удовлетворить даже самых яростных противников рациональности экономической деятельности.

Но возможность сведения к оптимальности любой покупки формально предполагает, что изначальные условия были неоптимальными. И поскольку удовлетворительный подход допускает возможность такого неоптимального решения, сопровождаемого неравенством предельных затрат поиска его предельной выгоде, то необходимо внимательно рассмотреть все случаи, когда такое неравенство может возникнуть.

«Несправедливая» цена равновесия

«Справедливость» цены равновесия покоится на двух факторах. Во-первых, она представляет собой минимальную готовность потребителей с нулевыми издержками поиска платить. Во-вторых, она уравнивает предельные затраты потребителя на покупку со средними затратами:

$$MRS(H\ for\ Q) = \frac{Q}{L+S} = \frac{w}{P_0} \Rightarrow P_0 = \frac{w(L+S)}{Q} = AC \tag{4.1}$$

$$MC = \frac{\partial w(L+S)}{\partial Q} = \frac{\partial QP_0}{\partial Q} = P_0 \tag{4.2}$$

$$P_0 = AC = MC = P_e\ . \tag{4.3}$$

И поскольку данная цена P_0 уравнивается со средними AC и предельными MC затратами на покупку, то рынок заявляет ее как цену равновесия $P_0 = AC = MC = P_e$.

И у производителей сразу появляется возможность ценовой дискриминации по доходу потребителей вдоль границы производственных возможностей. Сын зеленщика может весь день помогать отцу на садовом участке в точке A и продавать овощи прямо «с грядки», а может тратить часть своего рабочего времени на продажу овощей «с лотка» в центре городка в точке B, что увеличивает цену, но экономит время досуга потребителей. Соответственно, на границе производственных возможностей зеленщика появляются две возможности – выращивать больше овощей в точке A или организовать их сбыт в точке B, что уменьшит урожай, но позволит «продавать» потребителю больше досуга (рис. 3).

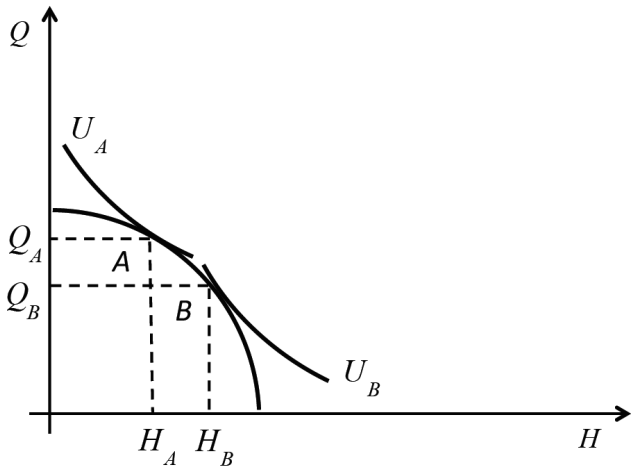

Рис. 3. Дискриминация потребителей по доходу вдоль границы производственных возможностей

Но, поскольку у потребителя есть возможность заказать доставку овощей на дом, именно относительно этой цены «с доставкой на дом» и будет складываться равновесный разброс цен (рис. 4).

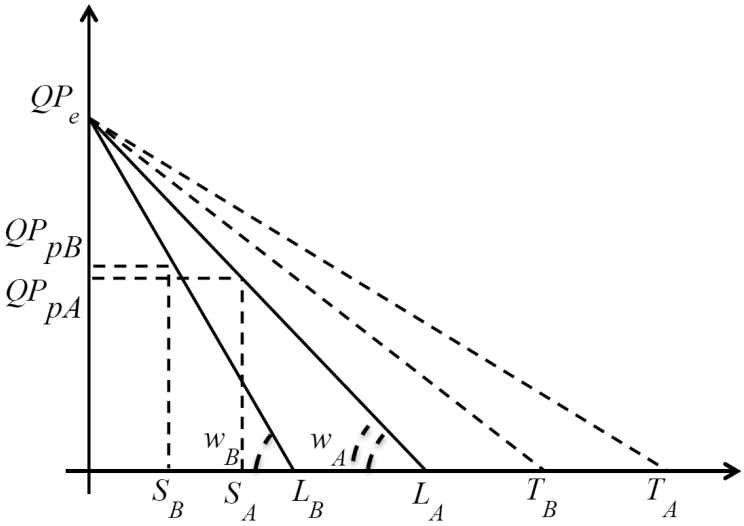

Рис. 4. Равновесный разброс цен

Такой разброс цен является равновесным, поскольку он исключает возможность покупки расчетливым покупателем овощей «с грядки» или «с лотка» с последующей их перепродажей «с доставкой на дом» по цене ниже соответствующей цены зеленщика.

А такая возможность возникает, если цена овощей «с доставкой на дом» будет «несправедливой» (рис. 5).

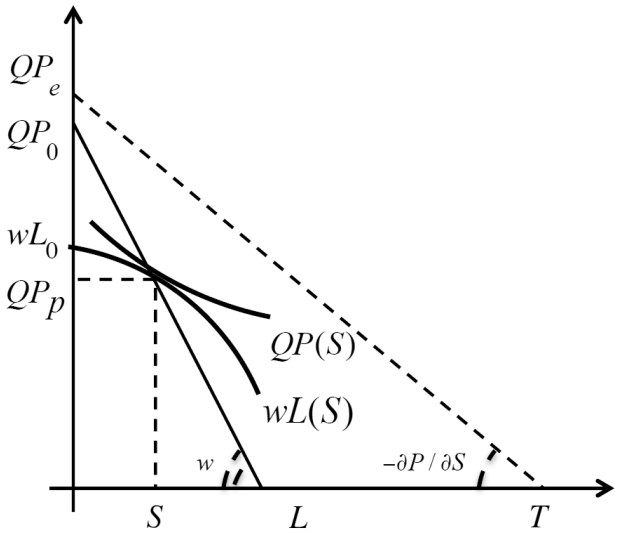

Рис. 5. «Несправедливая» цена и возможность арбитража

А ее несправедливость будет выражать как раз неравенство предельных затрат расчетливого покупателя его предельной выгоде:

$$QP_0 = w(L+S) < QP_e = QT(-\partial P/\partial S) \tag{5.1}$$

$$w\frac{L+S}{T} < -Q\frac{\partial P}{\partial S} \rightarrow -w\frac{L+S}{T} > Q\frac{\partial P}{\partial S} \rightarrow \left|-w\frac{L+S}{T}\right| < \left|Q\frac{\partial P}{\partial S}\right|. \tag{5.2}$$

Возможность арбитража, возникающая благодаря неравенству предельных величин поиска, не означает обязательно нечестность продавца. Скорее всего, она будет отражать недоиспользование им производственных возможностей. Например, если

сын при доставке овощей пересядет со своего велосипеда на отцовский автомобиль, то зеленщик сможет продавать весь урожай с доставкой на дом, что автоматически должно снизить цену, даже с учетом амортизации автомобиля и топлива, для потребителей с нулевыми издержками поиска. Но это снижение цены позволит воспользоваться этим предложением тем потребителям, которые раньше покупали овощи или «с грядки», или «с лотка». В этом случае объем продаж сохранится на прежнем уровне, но жители городка «приобретут» больше досуга (рис. 6).

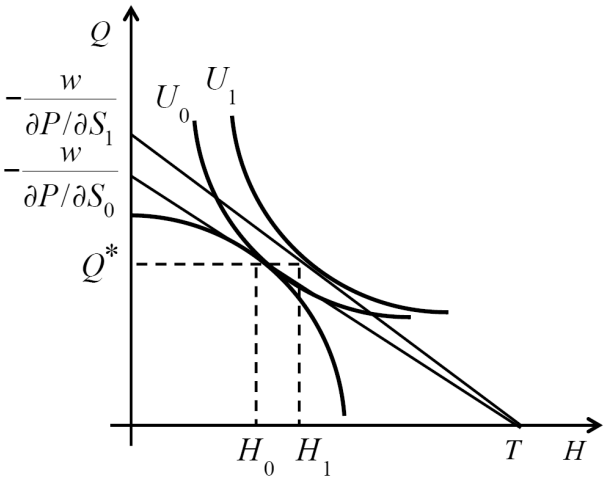

Рис. 6. Арбитраж и расширение границы производственных возможностей

Если же производственные возможности зеленщика действительно ограничены, и у него нет автомобиля для доставки овощей на дом, то он наверняка найдется у какого-нибудь расчетливого покупателя, который воспользуется неравновесным разбросом цен для закупки всего урожая «с грядки» с последующей его перепродажей по цене «с доставкой на дом». В этом случае равновесие восстанавливается на уровне новой цены.

Однако удовлетворительный подход обращает, прежде всего, внимание на другой тип ограничения – неопределенность или отсутствие информации. Гипотетически мы можем предположить, что покупатель останавливается на цене, соответствующей неравенству предельных величин поиска, поскольку он не уверен, что существует более низкая цена, уравнивающая их. Но модель оптимального поиска находит более чем серьезные аргументы против такого предположения. Да, мы можем согласиться с отсутствием у потребителя информации. Но, как показано на рис. 2 и 5, цена покупки P_P при положительных издержках поиска всегда имеет эквивалент P_0 при нулевых издержках поиска. Покупатель может и не знать реального разброса цен, но продавец, если он сделал выгодное для него предложение по цене P_P при $S > 0$ для одного покупателя, может сделать предложение по цене P_0 для нескольких покупателей с нулевыми издержками поиска $S = 0$, которое ***не может быть менее выгодным для него в силу экономии на масштабе продаж***. А сомневаться в том, что потребители с нулевыми издержками поиска отвергнут такое предложение, значит, противоречить логике готовности платить. Другими словами, если товар был продан по цене P_P, значит, он может быть продан и по цене P_0. И если в момент покупки возникает неравенство предельных величин поиска, то возникает оно только относительно ***инертной цены равновесия*** P_e, тогда как новая цена равновесия на уровне нулевых издержек поиска P_0, в соответствии с логикой набора равенств 3 и 5, опять уравнивает их, как это показано на рис. 2.

Таким образом, со стороны предложения для покупателя создаются все условия для оптимальной покупки и оптимального распределения его времени, которое уравни-

вает предельные затраты поиска с его предельной выгодой. Этот вывод значительно сужает предмет нашего анализа до вопроса, как потребитель использует возможности, предоставляемые ему предложением.

Угловое решение

Чтобы рассмотреть возможности потребителя, нам необходимо вспомнить тождество предельных полезностей досуга и потребления в классической модели «работа – отдых», рассматриваемых сквозь призму предельной полезности заработной платы или множителя Лагранжа (Baxley, Moourhouse, 1984), и в модели оптимального поиска, т.е. «работа – поиск – отдых», представленное ранее в «Журнале институциональных исследований» (Малахов, 2013):

$$labor - leisure\ choice:$$

$$\lambda = \frac{MU_w}{T-H} \tag{6.1}$$

$$MU_Q = \lambda P = MU_w \frac{P}{T-H} \tag{6.2}$$

$$MU_H = \lambda w = MU_w \frac{w}{T-H} \tag{6.3}$$

$$labor - search - leisure\ choice:$$

$$\lambda = MU_w \tag{6.4}$$

$$MU_Q = \lambda \frac{\partial P / \partial S}{\partial L / \partial S} = -MU_w \frac{T \partial P / \partial S}{L+S} = MU_w \frac{P_e}{T-H} \tag{6.5}$$

$$MU_H = \lambda w = -MU_w \frac{w}{\partial L / \partial S} \partial^2 L / \partial S \partial H = MU_w \frac{wT}{L+S} \frac{1}{T} = MU_w \frac{w}{T-H}. \tag{6.6}$$

Идентичность предельных полезностей потребления и досуга в классической модели «работа – отдых» и в модели «работа – поиск – отдых» позволяет нам рассмотреть логические ограничения потребительского выбора или его ***угловые решения***.

Классический выбор между работой и отдыхом ограничен с двух сторон:

- если индивидуальная норма замещения досуга на потребление меньше рыночной нормы замещения, или $MRS\ (H\ for\ Q) = -dQ / dH < w / P$;
- если индивидуальная норма замещения досуга на потребление больше рыночной нормы замещения, или $MRS\ (H\ for\ Q) = -dQ / dH > w/P$.

Первое угловое решение пока для нас интереса не представляет, поскольку оно ведет к отрицательным значениям досуга, которых не существует в классической модели, а в модели оптимального поиска они ведут к «праздной модели» с присущими ей отрицательными предельными полезностями, что выходит за рамки данного анализа. А вот второе угловое решение представляет большой интерес.

$$labor - leisure\ choice: \lambda = \frac{MU_w}{T-H}; MU_Q = \lambda P; MU_H = \lambda w \tag{7.1}$$

$$corner\ solution: P > \frac{MU_Q}{\lambda}; \frac{P}{\lambda w} > \frac{MU_Q}{\lambda MU_H}; \frac{MU_H}{MU_Q} > \frac{w}{P} \tag{7.2}$$

$$labor - search - leisure\ choice: \lambda = w; MU_Q = \lambda \frac{P_e}{T-H}; MU_H = \lambda \frac{w}{T-H}. \tag{7.3}$$

$$corner\ solution: \frac{MU_Q}{\lambda} < \frac{P_e}{T-H} \tag{7.4}$$

$$\frac{MU_Q}{\lambda} < \frac{P_e}{T-H}; \frac{MU_Q}{MU_H} < \frac{\lambda}{MU_H}\frac{P_e}{T-H} = \frac{\lambda(T-H)}{\lambda w}\frac{P_e}{T-H} = \frac{P_e}{w} \tag{7.5}$$

$$\frac{MU_Q}{MU_H} < \frac{P_e}{w} \Rightarrow \frac{MU_H}{MU_Q} = \frac{Q}{L+S} > \frac{w}{P_e}. \tag{7.6}$$

Мы видим, что угловое решение, как и значения предельных полезностей досуга и потребления, остается идентичным в обеих моделях. В обоих случаях будет справедливым утверждение, что рынок требует для приобретения данного количества товара Q больше усилий, только работы L или работы и поиска ($L+S$), с чем индивид не согласен. По его мнению, данное количество товара требует меньше усилий, чем ожидает от него рынок. В силу этого рассуждения оптимальное количество товара в данном угловом решении равняется нулю.

Однако нулевое значение потребления более многогранно. Угловое решение представляет случай, когда потребитель ***не хочет*** приобретать данный товар. Но нулевое значение потребления, как пустой холодильник, может свидетельствовать об исчерпании запасов и соответствовать желанию ***купить товар*** перед тем, как начнется зарабатывание на него денег и его поиск. Именно эта разница в трактовке нулевого значения потребления и является объектом нашего дальнейшего анализа. Поэтому нам надо заглянуть назад и рассмотреть не момент покупки, а момент принятия решения о покупке.

Момент принятия решения о покупке

Представим себе молодого человека, который только что переехал в другой город, где ему предстоит подписать контракт на работу, и перед которым стоит насущная задача заполнения холодильника. Проблема заключается в том, что у него почти нет денег, а курица, заботливо упакованная матушкой в дорогу, уже почти съедена. И вот он собирается выйти за покупками в совершенно незнакомый город.

С формальной точки зрения его запасы продовольствия Q стремятся к нулю, равно как и время работы, поскольку он еще не подписал контракт, и время поиска, поскольку он еще ничего знает о местных ценах. Иными словами, он находится совсем близко к точке [$Q = 0$; $H = T$]. Но зато у него полно свободного времени H, которое он готов потратит на работу L и поиск S, чтобы купить необходимое количество товаров Q. Это позволяет нам оценить его индивидуальную норму замещения досуга на потребление, несмотря на то, что величины потребления, работы и поиска стремятся к нулю. Все эти величины зависят от времени досуга, и вдобавок зависимость времени работы и поиска от досуга явно ненулевая, поскольку наш молодой человек уже определил временной горизонт T, на который он хочет сделать покупки, что и позволяет нам применить правило Лопиталя:

$$\lim_{H\to T} Q(H) = \lim_{H\to T}(L+S)(H) = 0; \partial(L+S)|_{Tconst}/\partial H = -1 \tag{8.1}$$

$$\lim_{H\to T}\frac{\partial Q/\partial H}{\partial(L+S)/\partial H} = -\frac{\partial Q}{\partial H} = \lim_{H\to T}\frac{Q}{L+S}. \tag{8.2}$$

То есть мы видим, что, несмотря на нулевые исходные значения, индивидуальная норма замещения досуга на потребление имеет место, и величина Q / (L+S) равна углу касательной $\partial Q / \partial H$ к кривой безразличия в точке [$Q = 0$; $H = T$]. Однако пока это толь-

ко физические величины. Они показывают, каким количеством досуга $T - H = L + S$ он может пожертвовать ради приобретения количества Q.

Но стоит нам довести касательную до оси потребления Q, как она сразу приобретает дополнительный смысл. Она становится бюджетным ограничением, или $Q / (L + S) = w / P_0$.

Действительно, у молодого человека уже сложились устойчивые предпочтения, что и сколько может стоить. Причем эти предпочтения распространяются не только на цены, которые можно найти в ходе поиска, но и на цены «с доставкой на дом». Другими словами, у молодого человека есть возможность не бегать по магазинам, а позвонить в магазин и сделать заказ с доставкой в кредит под будущую зарплату.

Устойчивость стоимостных предпочтений молодого человека наилучшим образом иллюстрируется единичной эластичностью затрат по потреблению:

$$MC = \frac{\partial w(L+S)}{\partial Q} = AC = \frac{w(L+S)}{Q} \Rightarrow e_{(L+S),Q} = \frac{\partial w(L+S)}{\partial Q}\frac{Q}{w(L+S)} = \frac{MC}{AC} = 1 \quad (9.1)$$

$$e_{w(L+S),Q} = 1; w(L+S) = QP_0 \rightarrow e_{w(L+S),Q} = e_{QP_0,Q} = 1 + e_{P_0,Q} \Rightarrow e_{P_0,Q} = 0. \quad (9.2)$$

Единичная эластичность затрат $w\ (L + S)$ по потреблению Q говорит нам о том, что индивидуальная норма замещения досуга на потребление $MRS\ (H\ for\ Q) = Q / L{+}S$ остается постоянной для любого количества товара, если устойчиво представление о цене единицы товара «с доставкой на дом» P_0. Обратное утверждение также должно быть справедливым: если индивидуальная норма замещения досуга на потребление постоянна, значит, представление о цене единицы товара «с доставкой на дом» P_0 устойчиво.

Теперь нам остается проверить единичную эластичность стоимостных величин на естественном представлении нашего молодого человека, скольким временем досуга он готов изначально пожертвовать для покупки на определенный срок T, когда $dQ = Q$; $-dH = (L + S)$; $Q / (L + S) = -dQ / dH$. Равенства (8) и (9) позволяют нам это сделать:

$$e_{(L+S),Q} = \frac{\partial(L+S)}{\partial Q}\frac{Q}{L+S}\bigg|_{Q_0;L_0;S_0=0;T_{const}} = \frac{\partial(T-H)}{\partial Q}\frac{0}{0} = \left(-\frac{\partial H}{\partial Q}\right)\left(-\frac{\partial Q}{\partial H}\right) = 1. \quad (10)$$

Равенство (10), назовем его ***правилом единичной эластичности***, доказывает, что предпочтения молодого человека, т.е $MRS\ (H\ for\ Q) = Q / (L + S)$, ***постоянны***.

Нам уже приходилось отмечать, что модель оптимального поиска позволяет подвести доказательную базу под утверждения, в частности под закон убывающей производительности, ранее принимавшиеся экономической наукой как аксиомы (Малахов, 2016; 2020). Здесь мы также встречаемся с подобным эффектом, поскольку правило единичной эластичности представляет собой частную форму доказательства стабильности предпочтений потребителя. Они формируются в момент, предшествующий работе, поиску и покупке товара, и сохраняются ***неизменными для любого количества товара в рамках заданного временного горизонта***.

На самом деле, мы не знаем, что творится в голове этого молодого человека. Не исключено, что, пройдясь по городу или позвонив в магазин по телефону, он ошалеет от местных цен, вернет работодателю контракт неподписанным и вернется вечерним поездом к своей матушке. Это значит, что на нулевом уровне потребления [$Q = 0$; $H = T$] пересекаются две кривые полезности – одна, более или менее реалистическая, и другая, более оптимистическая, которая исходит из предположения, что требуемое количество товара Q можно купить, затратив меньшее количество усилий ($L + S$) (рис. 7).

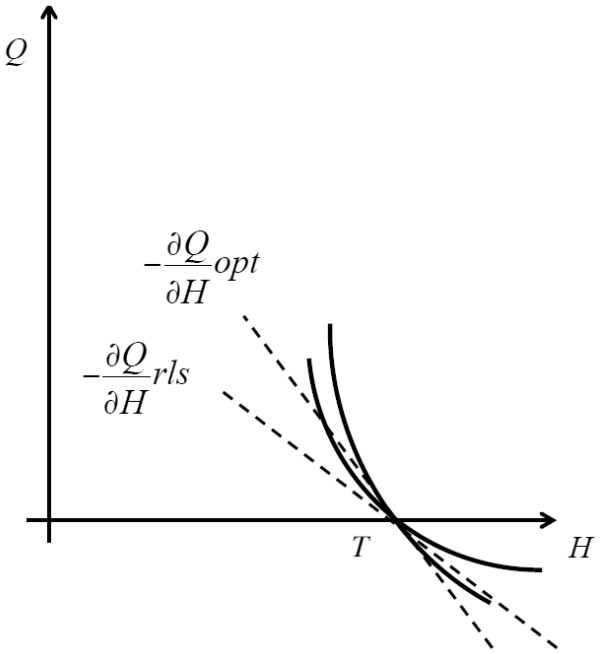

Рис. 7. Оптимистические и реалистические изначальные предпочтения потребителя

Правило единичной эластичности гарантирует устойчивость предпочтений. Это значит, что если ожидания молодого человека были излишне оптимистичными, то он вернется к своей матушке. Правило единичной эластичности выведет его представление о соотношении затрат на покупку и количества товаров в пустоту. За время и деньги, которые он планировал потратить, на этом рынке он не найдет ничего. Если же в силу необходимости он доберется до места $[Q; (L + S) = T - H^*]$ с более или менее приличными, по его мнению, ценами, то он откажется от такой покупки, поскольку она будет означать уменьшение его полезности в силу избыточных затрат. Оказалось, что местные рынки, где «за табачком надо пройти десять миль», требуют гораздо больше усилий для покупок, чем он рассчитывал. Но если местные порядки его устраивают, то он останется довольным, какое бы количество товара он ни купил (рис. 8).

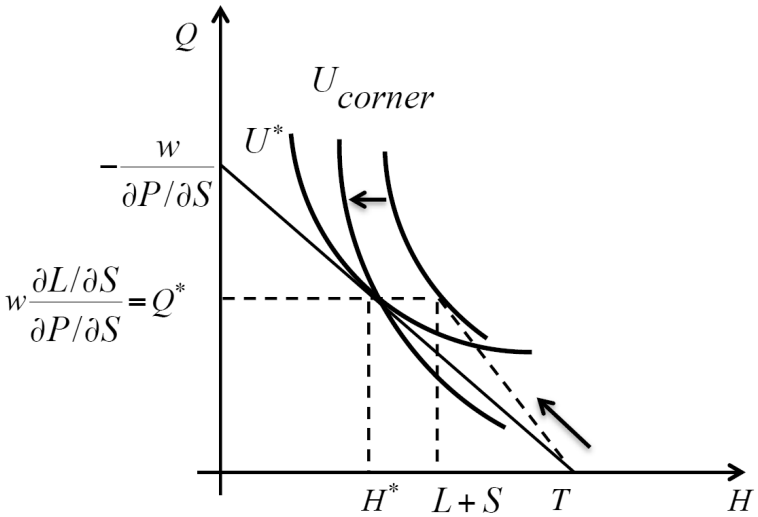

Рис. 8. Оптимальное и угловое предпочтения потребителя в момент покупки

Как мы видим, правило единичной эластичности означает просто движение кривой оптимальной полезности вдоль бюджетного ограничения. В соответствии с этим же правилом изначально неверное представление о местных ценах выводит угловое решение «в пустоту», которое под воздействием внешних обстоятельств гипотетически может прийти к бюджетному ограничению данного рынка, но будет отвергнуто из-за уменьшения полезности.

Равенства (8) и (10) не содержат стоимостных величин, а значит, целиком и полностью зависят от физического соотношения $Q / (L + S) = -\partial Q / \partial H$, которое представляет угол касательной к кривой безразличия ($-\partial Q / \partial H$) в точке с координатами $[Q; (L + S)]$. В соответствии с наборами равенств (2), (3) и (4) и рис. 1 и 2 это значит, что ***покупка любого количества товара в рамках заданного временного горизонта является оптимальной***, поскольку воспроизводит индивидуальное представление о соотношении объема потребления и затрат на его приобретение, сложившееся еще тогда, когда холодильник и кошелек пусты или почти пусты, а в голове, кроме этого устойчивого представления, нет никакой информации, где и как можно купить данный товар.

А теперь посмотрим, как выглядит удовлетворительное решение в свете этих рассуждений.

Удовлетворительная покупка и правило единичной эластичности

К великому сожалению сторонников удовлетворительного подхода, модель оптимального поиска и ее правило единичной эластичности, отталкиваясь от ранее приведенного набора равенств (5), сразу расставляет точки над i:

$$\frac{w}{P_e} < \frac{Q}{L+S} = -\frac{dQ}{dH} = \frac{MU_H}{MU_Q} \tag{11.1}$$

$$w(L+S) < -TQ\frac{\partial P}{\partial S} = QP_e \tag{11.2}$$

$$w\frac{\partial L}{\partial S} = -w\frac{L+S}{T} > Q\frac{\partial P}{\partial S}; \left|-w\frac{L+S}{T}\right| < \left|Q\frac{\partial P}{\partial S}\right|. \tag{11.3}$$

Неравенство предельных затрат на поиск его предельной выгоде не может возникнуть в момент покупки потому, что оно воспроизводит изначальное угловое решение, в силу которого индивид даже не начинает ни работать, ни искать, а просто отказывается от самой идеи покупки.

Если же, вопреки изначальному угловому решению, он начнет действовать, то на рынке его постигнет разочарование. В силу $w / P_e < Q_{exp} / (L + S)$ рынок будет предлагать за фактические усилия $(L + S)_{actual}$ актуальное количество Q_{actual} меньше ожидаемого Q_{exp}, или $Q_{actual} < Q_{exp}$. Но если товар действительно необходим нашему молодому человеку, то он будет продолжать поиск до тех пор, пока это разочарование не пройдет, т.е. пока он не выйдет из углового решения. Значит, ***первым удовлетворительным вариантом окажется предложение продавца, уравнивающее предельные затраты работы и поиска с его предельной выгодой***. А согласно наборам равенств (2), (3) и (4), равенство предельных величин поиска означает оптимальный выбор и максимальную полезность. Таким образом, частное замечание Г. Саймона о возможном тождестве удовлетворительной и оптимальной процедур приобретает универсальный характер.

Действительно, именно правило единичной эластичности бросает спасательный круг удовлетворительному подходу. Ведь Г. Саймон говорил и о подстройке уровня притязаний под рыночные реалии. Это и происходит с нашим молодым человеком.

Местные рынки охлаждают его пыл и ставят самоуверенного молодого человека на место. Причем этот воспитательный процесс происходит в двух измерениях – ценах и времени поиска. Разочарование молодого человека могут вызвать как высокие цены, так и сложность поиска выгодной цены. Поиск цены, соответствующей уровню притязаний (как здесь не вспомнить учебные задачи по теории вероятности), похож на рыбную ловлю и поход за грибами. Но и пруд, и лес могут быть разными. И ожидания молодого человека, что он сразу же поймает рыбу или найдет белый гриб, могут оказаться неоправданными.

Конечно, новичкам везет. Но здесь молодой человек должен быть очень аккуратным. Модель оптимального поиска предостерегает сторонников удовлетворительного подхода от попыток обоснования незначительного поиска фактом неожиданно предложенной интересной цены. И здесь дело даже не в теории вероятности. Если цены рынка справедливы, то, согласно приведенным здесь математическим выкладкам, цена равновесия всегда уравнивается с произведением значения временного горизонта и предельной экономии на цене, или $P_e = -T\partial P / \partial S$. Это значит, что если покупатель неожиданно столкнется с большой скидкой $|\partial P / \partial S|$, то, как это было показано в одной из прежних работ на примере антрекота с истекающим сроком годности (Malakhov, 2014), это означает сокращение временного горизонта потребления T в степени, соизмеримо большей сокращения времени работы L и поиска S, возникающего вследствие низкой цены продажи «на витрине». При этом предельная выгода поиска $Q|\partial P / \partial S|$ возрастает, но возрастают и его предельные потери в силу $|\partial L / \partial S| = w\,(L + S) / T$, что опять уравнивает и предельные величины поиска, и совокупные затраты с ценой равновесия.

Однако если же изначальное угловое решение в ходе поиска преобразуется в оптимальное, это не означает, что предпочтения нашего молодого человека ***неустойчивы***.

Вот здесь модель оптимального поиска может апеллировать к предпосылкам удовлетворительного подхода. Изначальное угловое решение может быть следствием недостатка информации, тогда как его подстройка под рыночные реалии означает непредвиденное ранее увеличение величины S или восполнение недостатка информации, т.е. уменьшение предельной нормы замещения досуга на потребление $Q / (L + S)$. И в этом случае корректировка уровня притязаний вполне согласуется с правилом единичной эластичности.

Когда на рынке, расположенном рядом с нашим домом, мы высказываем возмущение высокими ценами на живую рыбу или грибы, у нас всегда есть возможность отправиться на рыбалку или в лес самим, чтобы проверить честность продавцов, а заодно и теорию вероятности. Но если предложения продавцов честные, т.е. равновесные, то мы потратим на пруду или в лесу столько же времени, сколько и продавцы, если, конечно, мы не уступаем им в сноровке. В результате изначальное представление о цене с доставкой на дом P_0 уравнивается с ценой равновесия P_e.

Наш молодой человек может позвонить в магазин, продиктовать список покупок, узнать цену продавца и ответить: очень дорого, за все я плачу столько-то. Услышав на том конце провода нет, он отправляется в город на поиск приемлемых цен. Дело в том, что его изначальное угловое решение в денежном выражении оформляется в цену «с доставкой на дом» меньше равновесной, или $QP_0 < QP_e$. Он выходит из дома с твердой уверенностью, что сейчас найдет нужную цену. Но оказывается, что эту цену найти не так просто. В результате он ее находит, но с гораздо большими усилиями, чем предполагал ранее. Это значит, что рынок заставил его пересмотреть изначальную готовность жертвовать досугом ради покупки. Оказалось, что покупка требует гораздо больше времени. Но изменение индивидуальной нормы замещения означает ее подстройку под рыночные реалии. Наш молодой человек в процессе поиска, приносящего вначале сплошное разочарование, неоднократно вспоминает предложение по телефону «с доставкой на дом» и уже начинает сожалеть, что не принял его. Это значит, что его представление о цене «с доставкой на дом» меняется.

Но, как мы уже говорили, возможно и другое развитие событий, если в городе молодой человек достаточно быстро найдет необходимые товары за приемлемую цену. Это означает, что правило единичной эластичности сработало, и он нашел нужную цену за время, соответствующее его изначальным представлениям, каким количеством досуга он может пожертвовать ради покупки. Получается, что предложение, полученное им по телефону, было ***несправедливым***. И своей покупкой он запускает процесс арбитража.

Появление цен, отклоняющихся от их равновесного разброса, представляет собой начальный этап обретения рынком нового равновесия, рассмотренного нами ранее, и нашему молодому человеку действительно повезло оказаться в нужном месте в нужное время[2].

Таким образом, так или иначе удовлетворительное решение всегда становится оптимальным либо относительно прежнего, либо относительно нового рыночного равновесия, и уравнивает предельные затраты на поиск с его предельной выгодой.

Получается, что таким последовательным противникам предельного анализа, каким является Р. Талер (Thaler, 1980; 1987), придется или согласиться с возможностью углового решения при покупке, или признать, что удовлетворительное решение является также и оптимальным.

Может возникнуть впечатление, что этот вывод – просто игра модели, в которой равенство предельных затрат задано как бюджетное ограничение. Но это не так. Простая математика сводит равенство предельных величин поиска к величине w / P_e и означает, что никакого равенства в ограничении, по сути, нет, а само ограничение задается естественным образом ***реальной заработной платой***. В некотором смысле равенство предельных величин поиска является величиной технической, поскольку оказывается всего лишь ***следствием*** реальной зарплаты, в чем нетрудно убедиться, проверив все наборы равенств (2), (3) и (4) в обратном порядке.

Реальная заработная плата преобразует и индивидуальные представления о норме замещения досуга на потребление. Оптимальное решение выглядит как ***справедливая оценка покупательной способности***, тогда как угловое решение представляет ее ***завышенную оценку***[3]. Однако, в отличие от классической модели потребительского выбора, в модели оптимального поиска покупательная способность не является универсальным понятием, а строго привязана к конкретному рынку, поскольку учитывает не только денежные затраты, но и время, необходимое для поиска товара, равно как количество пойманной рыбы и собранных грибов зависит не только от «покупательной способности», т.е. сноровки рыбака или грибника, но и от конкретного пруда или леса.

Данные рассуждения окончательно рассеивают подозрения Г. Саймона о сложности вычисления оптимального решения. Как мы видим, в процессе принятия решения о покупке потребитель не утруждает себя замысловатыми расчетами. Все, что от него требуется, – это непредвзятая оценка его покупательной способности. А дальше все происходит автоматически. Правило единичной эластичности обеспечивает оптимальность покупки любого количества товара в рамках заданного горизонта, которая уравнивает предельные величины поиска и максимизирует полезность потребления и досуга. Более простую процедуру просто невозможно придумать. Правило единичной эластичности работает как естественный закон, как течение реки, выносящее лодку к месту назначения.

Но самое интересное и самое загадочное остается за скобками данного правила. Оно гарантирует соблюдение стабильности предпочтений и оптимальное количество

[2] Рассуждения на тему эксклюзивного know-how отдельного продавца на технологическое усовершенствование неизбежно приведут к совершенно непродуктивной дискуссии о ценообразовании локального монополиста, которая просто «утонет» в разнообразных сценариях «а если» (С. М.).

[3] Если наши рассуждения верны, то экономистам придется потратить немало времени, чтобы математически осознать последствия сегодняшнего массового вброса на рынок завышенных ожиданий потребителей, которые все меньше готовы жертвовать досугом для осуществления покупок (С. М.).

усилий относительно выбранного количества, но ничего не говорит о том, как эти усилия распределяются между работой L и поиском S. А между тем, как наглядно демонстрируют все приведенные математические выкладки, в условиях оптимальности это распределение также является оптимальным.

Понять механизм этого распределения времени невозможно, даже если мы попытаемся разделить анализ времени работы и времени поиска:

$$T_{const} = L + S + H; -\partial L / \partial S - \partial H / \partial S = 1 \quad (12.1)$$

$$e_{(L+S),Q} = \frac{\partial(L+S)}{\partial Q}\frac{Q}{L+S} = (\frac{\partial L}{\partial Q} + \frac{\partial S}{\partial Q})(-\frac{\partial Q}{\partial H}) = -\frac{\partial L}{\partial Q}\frac{\partial Q}{\partial H} - \frac{\partial S}{\partial Q}\frac{\partial Q}{\partial H} = 1. \quad (12.2)$$

Здесь мы лишний раз убеждаемся в справедливости правила единичной эластичности относительно рыночных реалий. Действительно, равенство (12.2) выполняется в том случае, если верно условие $Q / (L + S) = (-\partial Q / \partial H)|_{Tconst}$. Но данное условие означает не что иное, как математическое выражение касательной к кривой безразличия, проведенной из точки заданного временного горизонта. И если мы продолжим эту касательную, то мы воспроизведем бюджетное ограничение или реальную заработную плату на данном рынке, но не получим никакой дополнительной информации, как на самом деле сложились фактические величины времени работы и поиска.

Действительно, сила рынка такова, что он заставляет на себя работать правило единичной эластичности, даже не утруждая себя объяснением, как ему удается оптимально распределять время потребителя между работой и поиском. Он лишь делает некоторые намеки. Поскольку на несовершенных рынках цена продавца зависит от предлагаемого количества, то по мере его роста затраты труда возрастают замедленно, или $\partial wL / \partial Q > 0$; $\partial^2 wL / \partial Q^2 < 0$. Но для заданной покупательной способности w / P_e, где цена равновесия P_e – величина постоянная, это означает, что затраты поиска растут ускоренно, или $\partial wS / \partial Q > 0$; $\partial^2 wS / \partial Q^2 > 0$. Да, мы здесь встречаем ту самую закономерность, которая сопровождает выбор между плохой и хорошей машиной (Малахов, 2019) и раскрывает важность ***усердия*** потребителя (Малахов, 2020). Соответственно, чем менее совершенен рынок, тем больше цена предложения зависит от количества и тем больше от потребителя требуется усердия при поиске товара, так же как от рыбака требуется больше усердия на пруду с застоявшейся водой, а от грибника – в густом лесу. Здесь возникает впечатление, что рынок просто вознаграждает потребителя за его усердие.

Это становится особенно заметным, если порядок действий потребителя изменится, и он начнет их с изучения рынка. В силу $\partial^2 S / \partial Q^2$ рост затрат на поиск будет опережать рост количества, и первоначальная модель поведения будет соответствовать противоположному угловому решению $Q / (L + S) < w / P_e$. Покупателем будет двигать житейская логика «семь раз отмерь, один раз отрежь», что противоречит широко распространенному мнению эффективности экономии на масштабе поиска в тех же супермаркетах. Но это будет единственной возможностью «выйти из угла» и восстановить равенство индивидуальной и рыночной норм замещения досуга на потребление, а заодно и конечную единичную эластичность затрат в силу $\partial^2 L / \partial Q^2 < 0$, задаваемую динамикой цен несовершенного рынка.

Логика «семь раз отмерь, один раз отрежь» очень напоминает поведение игрока в бильярд, ставшего прототипом «экономического человека» в модели Фридмана – Сэвиджа (Friedman, Savage, 1948). Однако наш реальный индивид отличается от игрока в бильярд тем, что он «не видит лузу», т.е. конечную цель, как бы играет вслепую,

но правило единичной эластичности гарантирует ему ее достижение, причем в оптимальных пропорциях труда и поиска[4].

Такая же оптимальность гарантируется и при стандартном первоначальном резервировании цены. Покупателю понятно, что если цены рынка справедливы, то меньшая цена резервирования потребует большего времени поиска. Именно таким образом задается изначальная склонность к поиску, но которая еще не является оптимальной. Оптимальной она становится тогда, когда в ходе поиска произойдет арбитраж денежных wL и неденежных затрат wS так, что однажды предложение или цена продавца $QP_P = wL$ не только оптимизирует совокупные затраты в соответствии с правилом единичной эластичности, но и их распределение между работой и поиском, уравнивающее предельные потери от поиска с его предельной выгодой. И правило единичной эластичности утверждает, что покупатель обязательно встретит такое предложение, цена которого, в сумме с затратами поиска, подтвердит это правило. И доказательством этому будет сам факт удачной покупки.

Таким образом, ***если цены рынка справедливы, а потребитель непредвзято оценивает свою покупательную способность, то рынок обязательно обеспечивает оптимальность его покупки***.

При справедливых ценах покупатель оптимизирует свои затраты при заданной реальной заработной плате. Если продавцы становятся нечестными или среди них появляются более эффективные производители, то рынок позволяет запустить процесс арбитража благодаря покупке по низкой цене с меньшими усилиями. Здесь мы лишний раз получаем подтверждение, что не потребитель с нулевыми трансакционными издержками, т.е. «покупатель» (*shopper*), является ключевой фигурой рынка, а именно «поисковик» (*searcher*), потребитель с положительными трансакционными издержками, который контролирует честность продавцов (Малахов, 2020). Наконец, рынок может избавляться от товаров с истекающим сроком годности и предлагать их покупателю по низкой цене. И во всех этих случаях затраты между работой и поиском будут распределяться оптимально в соответствии с заданной реальностью рынка.

Правило единичной эластичности не раскрывает принцип распределения затрат покупателя между работой и поиском, но оно не может выполняться, если это распределение не оптимально.

Экономическая литература, посвященная феномену «невидимой руки», не просто очень обширна. Она достаточно вольно трактует это понятие, представляя его как некоторый всеобщий механизм согласования частных и общественных интересов. Между тем сам Адам Смит приводил в качестве примера частный случай, когда «невидимая рука» направляет своекорыстного продавца туда, где он, сам того не осознавая, служит общественному интересу (Smith, 1976: book IV, ch. II, 456, par. 9).

Приведенные здесь математические выкладки подтверждают именно такую оригинальную узкую трактовку понятия «невидимой руки». Своекорыстие продавца направляет его в ту точку границы его производственных возможностей, где цена его предложения оптимизирует распределение времени потребителя между работой, поиском и отдыхом так, что тот максимизирует свою полезность, поскольку сумма затрат покупателя на поиск и оплату будет единично эластичной по количеству приобретаемых им товаров.

Свойство оказаться в нужном месте в нужное время может действительно восприниматься как неожиданная удача потребителя. Но на самом деле это свойство прису-

[4] В силу правила единичной эластичности $\partial^2 wH / \partial Q^2 = 0$ и $\partial^2 wL / \partial Q^2 + \partial^2 wS / \partial Q^2 = 0$, что опровергает предположение о представлении в модели оптимального поиска случая совершенной информации, где покупателю точно известны и цена wL, и время до месторасположения продавца wS. Даже если допустить, что покупателю точно известна цена, совершенно неочевидно, что продавец снижает цену при росте объема продаж так, что вторая производная суммы затрат по количеству уравнивается на нуле. Конечно, фактор доступности влияет на цену, но он не является определяющим при формировании ценовой политики продавца для разного объема предложения (С. М.).

ще поведению продавца. Он ничего не знает ни о функции полезности потребителя, ни о его склонности к поиску, ни о распределении времени потребителя в целом, но ценовое предложение продавца оптимизирует и первое, и второе, и третье.

Модель оптимального выбора на несовершенных рынках констатирует наличие некоторого внутреннего механизма рынка, благодаря которому цена продавца обеспечивает оптимальное распределение времени потребителя, без которого тот не может извлечь максимальную выгоду из покупки.

Тот факт, что наличие внутреннего механизма самоорганизации рынка подтверждается математическим аппаратом модели оптимального поиска, не должен вызывать удивления потому, что правило единичной эластичности представляет собой пример эффективного ***синтеза теории полезности и трудовой теории стоимости*** как основы экономических воззрений Адама Смита.

Брачный контракт

Анализ феномена «невидимой руки» был бы неполным, если бы мы не затронули очень важную область особых общественных отношений – института брака. Даже такой последовательный противник меркантилизма, как Торстейн Веблен, не смог удержаться в своей «Теории праздного класса» от сравнения хорошо одетой жены со статусным товаром (Veblen, 1899). Гэри Беккер в своей статье «Выбор партнера на брачных рынках» был еще более прагматичным: «Предполагается, что каждый мужчина и каждая женщина заботятся только о своем собственном благосостоянии, а не о благосостоянии общества. Преследуя свои эгоистические интересы, они неосознанно направляются “невидимой рукой” конкуренции на брачном рынке и максимизируют совокупный объем производимых ими благ» (Беккер, 1994: 16).

Правда, здесь автору приходится с глубоким сожалением в очередной раз констатировать, что методологические предпосылки «экономического подхода» Беккера приводят, как это происходит в сравнении его теории домашнего хозяйства с концепцией оптимальных издержек поиска и заботы о покупке *ex post* в модели оптимального поиска, к достаточно спорным результатам[5]. Дело в том, что математические выкладки приведенного здесь доказательства «невидимой руки» справедливы и для брачного контракта, где спектр возможных решений удивительно точно иллюстрируется словами Толстого, когда оба угловых решения представляют по-разному «несчастливые семьи», а оптимальное решение – похожесть «счастливых семей». Да, если мы примем за время L количество материальных усилий, привносимое супругом в семью, а за время S – количество нематериальных усилий, в том числе и «движений души» – внимания и заботы, то семья будет счастливой при любом количестве получаемых супругом преимуществ семейной жизни Q, если его изначальное представление об их соотношении $Q / (L + S)$ будет реалистичным. Поскольку рыночная альтернатива преимуществам семейной жизни в той или иной форме имеет место, равно как вождение собственной автомашины может быть сопоставимо с поездкой на такси (Малахов, 2019), то будет справедливо сравнение индивидуальной $Q / (L + S)$ и рыночной w/P_e норм замещения досуга на потребление. В этом случае угловое решение $Q / (L + S) < w / P_e$ означает квазиустойчивый брак, в котором супруг(а) старается всеми силами сохранить семью (*whipped*), а угловое решение $Q / (L + S) > w / P_e$ будет описывать поведение, когда непомерные требования партнера ведут к разводу (*divorced*), тогда как равенство $Q / (L + S) = w / P_e$ будет означать равновесный устойчивый брак (рис. 9).

[5] Авторское сожаление является более чем обоснованным, поскольку именно спорность выводов Г. Беккера позволила Г. Саймону критиковать «экономический подход» в более чем пренебрежительной манере (Simon, 1978).

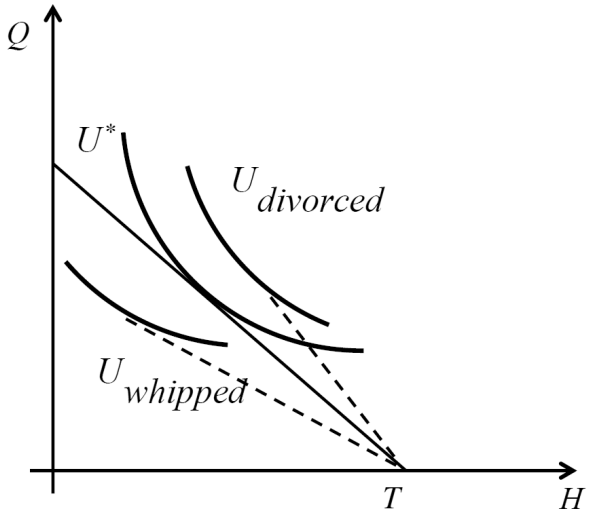

Рис. 9. Удачный брак и неудачные браки

Чтобы сохранить логику правила Лопиталя, мы просто рассмотрим не бесконечно малые, а бесконечно большие величины Q, L, S, H и, соответственно, T – ведь брачный контракт заключается на всю жизнь.

Поскольку, как бы ни был велик временной горизонт, при его распределении только на величины L, S и H всегда справедливым будет утверждение $\partial\,(L + S)/\,\partial H = -1$, то нам остается только предположить, что временной горизонт брака T не зависит функционально от количества преимуществ брачного союза Q, или $T \neq T(Q)$, и правило единичной эластичности становится справедливым для любого количества этих преимуществ:

$$\lim_{H\to\infty} Q(H) = \lim_{H\to\infty}(L+S)(H) = \infty; \partial(L+S)(H)\,|_{\infty} = -1 \tag{13.1}$$

$$\lim_{H\to\infty}\frac{Q(H)}{(L+S)(H)} = -\frac{\partial Q}{\partial H} = \lim_{H\to\infty}\frac{Q}{L+S} \tag{13.2}$$

$$e_{(L+S),Q} = \frac{\partial(L+S)}{\partial Q}\frac{Q}{L+S} = \frac{\partial(T-H)}{\partial Q}\frac{\infty}{\infty} = (-\frac{\partial H}{\partial Q})(-\frac{\partial Q}{\partial H}) = 1. \tag{13.3}$$

Получается, что при реалистической оценке соотношения усилий по поддержанию брака и его преимуществ семья останется крепкой при любом бюджете wL_0, резервируемом супругом для укрепления брака. Другими словами, фраза Льва Николаевича Толстого (2019) о том, что все счастливые семьи похожи друг на друга, приобретает потрясающий провидческий экономический смысл.

Но функция «невидимой руки» здесь опять будет заключаться не в оптимальности совокупных усилий $(L + S)$ по поддержанию брачного союза ради его преимуществ Q – это условие, как мы видим, выполняется автоматически, а в том, что супруги обязательно находят компромисс между материальными L и нематериальными S затратами брака, обеспечивающими выгоду партнеру, где некоторый недостаток материальных усилий может быть компенсирован заботой и вниманием так, что предельные усилия по поддержанию брака уравниваются с его предельной эффективностью, что подтверждает народную мудрость «стерпится – слюбится».

Заключение: перспективы удовлетворительного подхода

В завершение нам только остается обозначить некоторые перспективы удовлетворительного подхода, остающегося очень важным элементом рыночных отношений.

Очевидно, что правило единичной эластичности может нарушаться в самой постановочной части, когда изначальные денежные и товарные запасы потребителя отличны от нуля и создают «шумы» (*noise*), что делает невозможным корректное применение правила Лопиталя. Поправка на положительные товарные и денежные запасы оказывает влияние на цену равновесия товарных рынков и макроэкономического равновесия в целом. Соответственно, меняются как готовность платить (*willingness to pay*) «покупателя», так и готовность продавать (*willingness to accept*) «поисковика». Теоретически запасы просто увеличивают масштабы арбитража, что и должно сводиться в конечном итоге к равенствам предельных величин поиска на уровне цены покупки, однако достоверность такого утверждения не будет абсолютной.

Также совершенно очевидно, что удовлетворительные решения потребителей будут сопровождать любые внешние барьеры или побочные эффекты, ограничивающие как арбитраж распределения времени самого потребителя (фиксированные рабочее время, пенсия), так и ценовой арбитраж продавцов вдоль границы производственных возможностей (те же сертификаты и лицензии). В этом направлении удовлетворительному подходу как раз будет необходимо отстаивать условие неравенства предельных величин того же поиска или домашнего хозяйства, чтобы дистанцироваться от концепции «второго наилучшего» (*second best*).

Для этого будет необходимо признать, что трактовка уровня притязаний, когда он сводится к цене резервирования, является упрощенной, а значит, неверной. Модель оптимального поиска предлагает пересмотреть трактовку уровня притязаний на несовершенных рынках. Речь должна идти не об абсолютном значении цены, а об относительном, складывающемся на рынке в силу его несовершенства. К цене добавляется время поиска. Самомнение покупателя заключается не только в том, что он может найти интересную цену, но и в том, сколько времени он на это потратит. То есть покупатель резервирует не просто цену P, а цену, зависящую от времени поиска, или $P = P(S)$. Тогда целевым значением становится именно предельная экономия на цене $|\partial P / \partial S|$, и она занимает свое законное место в бюджетном ограничении поиска. Если данное предложение будет принято сторонниками удовлетворительного подхода, то все приведенные в этой статье выкладки покажутся гораздо менее вызывающими.

А если мы принимаем во внимание не только неденежные затраты, предшествующие покупке, но и следующие за ней, прежде всего, усилия потребителя по сохранению рыночной стоимости купленной вещи, как это следует из определения большого усердия, данного в Словаре Блэка (Black's Law Dictionary, 2009), то уровень притязаний должен охватывать временной период использования купленной вещи.

В 1979 г. А. Каптейну и его коллегам на основе богатого прикладного материала удалось показать, что при выборе товаров длительного пользования потребители скорее «удовлетворяются», нежели «максимизируют» (Kapteyn et al., 1979). Именно это исследование и послужило основанием для прокламации так называемого эффекта незначительного поиска дорогостоящих товаров. Модель оптимального поиска показывает, что в момент покупки и не может быть иначе. Оценивая длительную перспективу использования товара, потребитель «замещает» ***неопределенность*** поиска на ***определенность*** заботы. Он знает, что незначительный проигрыш в цене покупки всегда может быть компенсирован аккуратным использованием товара в процессе эксплуатации. И он прекратит его использование тогда, когда последующий уход за товаром начнет превышать те усилия, которые он в среднем предпринимал ранее. В стоимостном выражении этот момент означает уравнивание предельных затрат со средними, т.е. оптимальный срок использования товара длительного пользования. В этот момент его готовность ухаживать за покупкой обращается в ноль, и он избавляется от нее тем или иным способом (Malakhov, 2020). Именно в этот момент происходит уравнивание предельных затрат на покупку и ее исполь-

зование с их предельной выгодой. Поэтому ни о каком оптимальном распределении затрат и оптимальном соотношении досуга и потребления в момент покупки не может быть и речи.

Другим не менее важным направлением является более детальный анализ потребности в информации, которая гипотетически создает в контексте модели оптимального поиска положительную величину $S_{const} \neq 0$. Она может серьезным образом повлиять на поведение индивида, но совершенно не очевидно, что в лучшую сторону. Приведенные здесь результаты исследования показали, что предварительная информация не является необходимым условием оптимального выбора, что как нельзя лучше иллюстрирует тезис Кеннета Эрроу, что «рынки и преследование личных интересов могут в принципе обеспечивать высокую степень координации без открытого обмена информацией» (Эрроу, 1993: 54).

Правда, здесь сторонников удовлетворительного подхода поджидает «скелет в шкафу», тот самый игрок в билльярд Фридмана – Сэвиджа. Но, как показывает данная работа, рынок еще очень богат подобными сюрпризами. Поэтому в завершение работы хотелось бы лишний раз вспомнить пророчество Джекоба Вайнера, высказанное в его заочной полемике с Торстейном Вебленом и Джоном Стюартом Миллем, «что не существует и не может существовать "законченных теорий", и, несмотря на противоположное высказывание Милля, всегда будут существовать отдельные, упущенные из виду звенья в проблеме ценности» (Viner, 1925).

Литература

Беккер, Г. (1994). Выбор партнера на брачных рынках // *THESIS*, (6), 12–36.

Малахов, С. (2013). Эффект Веблена, предельная полезность денег и денежная иллюзия // *Журнал институциональных исследований*, 5 (3), 58–80.

Малахов, С. (2018). Самоорганизация несовершенных рынков в условиях разброса цен: невидимая рука против праздного потребления // *Журнал институциональных исследований*, 10 (2), 6–25. DOI: 10.17835/2076-6297.2018.10.2.006-025

Малахов, С. (2019). Дополняемость или взаимозаменяемость потребления и досуга в условиях равновесного разброса цен: от «теоремы лимонов» к теореме Коуза // *Журнал институциональных исследований*, 11 (1), 55–80. DOI: 10.17835/2076-6297.2019.11.1.055-080

Малахов, С. (2020). Усердие потребителей как естественное средство преодоления побочных эффектов: от теоремы Коуза к «невидимой руке» // *Журнал институциональных исследований*, 12 (1), 39–65. DOI: 10.17835/2076-6297.2020.12.1.038-065

Толстой, Л. (2019). *Анна Каренина*. М.: Эксмо, 800 с.

Эрроу, К. (1993). Возможности и пределы рынка как механизма распределения ресурсов // *THESIS*, (2), 53–68.

Baxley, J. V., Moorhouse, J. C. (1984). Lagrange Multiplier Problems in Economics // *American Mathematical Monthly*, 91 (7), 404–412.

Black's Law Dictionary (2009). West Publishing, 1943 p.

Fellner, G., Guth, W., Martin, E. (2006). *Satisficing or Optimizing? An Experimental Study*. Max-Planck-Institut für Ökonomik. Papers on Strategic Interaction, 11.

Friedman, M., Savage, L. J. (1948). The Utility Analysis of Choices Involving Risk // *The Journal of Political Economy*, 56 (4), 279–304.

Gribbin, J. (2000). *Q is for Quantum: An Encyclopedia of Particle Physics*. First Touchstone Edition, 453 p.

Jerome, K. J. (1889). *Three men in a boat (to say nothing of the dog)*. Bristol: J.W. Arrowsmith. London: Simpkin, Marshall, Hamilton, Kent & Co., Limited.

Kapteyn, A., Wansbeek, T., Buyze, J. (1979). Maximizing or Satisficing // *The Review of Economics and Statistics*, 61 (4), 549–563.

Lewer, J., Gerlich, N., Gretz, R. (2009). Maximizing and Satisficing Consumer Behavior: Model and Test // *Southwestern Economic Review* (Texas Christian University), 36 (1). http://ssrn.com/abstract=1740002

Malakhov, S. (2011). *Towards a New Synthesis of Neoclassical Paradigm and Search – Satisficing Concept*. IAREP/SABE Annual Conference, Exeter, UK.

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

Malakhov, S. (2016). Law of one price and optimal consumption-leisure choice under price dispersion // *Expert Journal of Economics*, 4 (1), 1–8.

Malakhov, S. (2020). *Law of Nature or Invisible Hand: when the satisficing purchase becomes optimal*. WP, Berkeley University Press. https://works.bepress.com/sergey_malakhov/22/

Schwartz, B., Ward, A., Monterosso, J., Lyubomirsky, S., White, K., Lehman, D. (2002). Maximizing Versus Satisficing: Happiness is a Matter of Choice // *Journal of Personality and Social Psychology*, 83 (5), 1178–1197.

Simon, H. (1972). Theories of Bounded Rationality, pp. 161–176 / In: C.B. Mcguire, R. Radner (eds.) *Decision and Organization*. Nort-Holland Publishing Company.

Simon, H. (1978). Rationality as Process and as Product of Thought // *American Economic Review*, 68 (2), 1–16.

Simon, H. A. (1976). From substantive to procedural rationality / In: T.J. Kastelein, S.K. Kuipers, W.A. Nijenhuis, G.R. Wagenaar (eds.) *25 Years of Economic Theory*. Boston, MA: Springer.

Slote, M. (1989). *Beyond Optimizing: a study of rational choice*. Harvard University Press.

Smith, A. (1976). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Oxford: Oxford University Press.

Stigler, G. (1961). The Economics of Information // *Journal of Political Economy*, 69 (3), 213–225.

Thaler, R. (1980). Toward a Positive Theory of Consumer Choice // *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1, 39–60.

Thaler, R. (1987). The Psychology of Choice and the Assumptions of Economics, pp. 99–130 / In: A.E. Roth (ed.) *Laboratory experimentation in economics: six points of view*. Cambridge University Press.

Veblen, T. (1899). *The Theory of the Leisure Class: An Economic Study of Institutions*. New York.

Viner, J. (1925). The Utility Concept in Value Theory and Its Critics // *Journal of Political Economy*, 33, 638–659.

References

Arrow, K. (1993). The potentials and limits to the market in resource allocation. *THESIS*, (2), 53–68. (In Russian.)

Baxley, J. V., Moorhouse, J. C. (1984). Lagrange Multiplier Problems in Economics. *American Mathematical Monthly*, 91 (7), 404–412.

Becker, G. S. (1994). Assortative Mating in Marriage Markets. *THESIS*, (6), 12–36. (In Russian.)

Black's Law Dictionary (2009). West Publishing, 1943 p.

Fellner, G., Guth, W., Martin, E. (2006). *Satisficing or Optimizing? An Experimental Study*. Max-Planck-Institut für Ökonomik. Papers on Strategic Interaction, 11.

Friedman, M., Savage, L. J. (1948). The Utility Analysis of Choices Involving Risk. *The Journal of Political Economy*, 56 (4), 279–304.

Gribbin, J. (2000). *Q is for Quantum: An Encyclopedia of Particle Physics*. First Touchstone Edition, 453 p.

Jerome, K. J. (1889). *Three men in a boat (to say nothing of the dog)*. Bristol: J.W. Arrowsmith. London: Simpkin, Marshall, Hamilton, Kent & Co., Limited.

Kapteyn, A., Wansbeek, T., Buyze, J. (1979). Maximizing or Satisficing. *The Review of Economics and Statistics*, 61 (4), 549–563.

Lewer, J., Gerlich, N., Gretz, R. (2009). Maximizing and Satisficing Consumer Behavior: Model and Test. *Southwestern Economic Review* (Texas Christian University), 36 (1). http://ssrn.com/abstract=1740002

Malakhov, S. (2011). *Towards a New Synthesis of Neoclassical Paradigm and Search – Satisficing Concept*. IAREP/SABE Annual Conference, Exeter, UK.

Malakhov, S. (2013). Veblen effect, the marginal utility of money, and money illusion. *Journal of Institutional Studies*, 5 (3), 58–80. (In Russian.)

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

Malakhov, S. (2016). Law of one price and optimal consumption-leisure choice under price dispersion. *Expert Journal of Economics*, 4 (1), 1–8.

Malakhov, S. (2018). Self-organization of imperfect markets under equilibrium price dispersion: Invisible hand against conspicious consumption. *Journal of Institutional Studies*, 10 (2), 6–25. DOI: 10.17835/2076-6297.2018.10.2.006-025 (In Russian.)

Malakhov, S. (2019). Complementarity and substitutability in the consumption-leisure choice under equilibrium price dispersion: From the «theorem of lemons» to the Coase theorem. *Journal of Institutional Studies*, 11 (1), 55–80. DOI: 10.17835/2076-6297.2019.11.1.055-080 (In Russian.)

Malakhov, S. (2020a). Consumers' diligence as a natural way to cope with externalities: From the Coase theorem to the Invisible hand. *Journal of Institutional Studies*, 12 (1), 39–65. DOI: 10.17835/2076-6297.2020.12.1.038-065 (In Russian.)

Malakhov, S. (2020b). *Law of Nature or Invisible Hand: when the satisficing purchase becomes optimal*. WP, Berkeley University Press. https://works.bepress.com/sergey_malakhov/22/

Schwartz, B., Ward, A., Monterosso, J., Lyubomirsky, S., White, K., Lehman, D. (2002). Maximizing Versus Satisficing: Happiness is a Matter of Choice. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83 (5), 1178–1197.

Simon, H. (1972). Theories of Bounded Rationality, pp. 161–176 / In: C.B. Mcguire, R. Radner (eds.) *Decision and Organization*. Nort-Holland Publishing Company.

Simon, H. (1978). Rationality as Process and as Product of Thought. *American Economic Review*, 68 (2), 1–16.

Simon, H. A. (1976). From substantive to procedural rationality / In: T.J. Kastelein, S.K. Kuipers, W.A. Nijenhuis, G.R. Wagenaar (eds.) *25 Years of Economic Theory*. Boston, MA: Springer.

Slote, M. (1989). *Beyond Optimizing: a study of rational choice*. Harvard University Press.

Smith, A. (1976). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Oxford: Oxford University Press.

Stigler, G. (1961). The Economics of Information. *Journal of Political Economy*, 69 (3), 213–225.

Thaler, R. (1980). Toward a Positive Theory of Consumer Choice. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1, 39–60.

Thaler, R. (1987). The Psychology of Choice and the Assumptions of Economics, pp. 99–130 / In: A.E. Roth (ed.) *Laboratory experimentation in economics: six points of view*. Cambridge University Press.

Tolstoy, L. (2019). *Anna Karenina*. Moscow: Eksmo Publ., 800 p. (In Russian.)

Veblen, T. (1899). *The Theory of the Leisure Class: An Economic Study of Institutions*. New York.

Viner, J. (1925). The Utility Concept in Value Theory and Its Critics. *Journal of Political Economy*, 33, 638–659.

Terra Economicus, 2020, 18(2), 95-116
DOI: 10.23683/2073-6606-2020-18-2-95-116

Чжан Пэйган и его вклад в становление экономики развития в середине XX века

Ольга Николаевна Борох
Институт Дальнего Востока РАН, Москва, Российская Федерация
e-mail: borokh@hotmail.com

Цитирование: Борох, О. Н. (2020). Чжан Пэйган и его вклад в становление экономики развития в середине XX века // *Terra Economicus*, 18(2), 95–116. DOI: 10.23683/2073-6606-2020-18-2-95-116

В статье рассматривается концепция экономического развития, разработанная в первой половине 1940-х гг. китайским исследователем Чжан Пэйганом в период учебы в Гарвардском университете. Важнейшей особенностью его диссертации «Сельское хозяйство и индустриализация: изменения в индустриализующейся аграрной стране» стало соединение опыта изучения аграрной экономики Китая 1930-х гг. с новыми западными экономическими теориями. Работа заметно отличалась от экономических публикаций по практическим проблемам индустриализации, выходивших внутри Китая. Это было профессиональное исследование общих закономерностей индустриализации в аграрных странах. Чжан Пэйган обосновывал необходимость проведения в аграрных отсталых странах всесторонней индустриализации, охватывающей город и деревню. Его концепция позволяла преодолеть однобокое толкование индустриализации как развития промышленности в ущерб сельскому хозяйству. Изданная на английском языке книга Чжан Пэйгана была замечена зарубежными учеными. В данной статье выявлены и обобщены десять рецензий на книгу на английском и испанском языках, опубликованных в научных периодических изданиях в 1949–1951 гг. Авторами рецензий были экономисты, эксперты в области сельского хозяйства, социологи, культурологи, историки. Многие рецензенты отмечали, что в книге Чжан Пэйгана преобладает изложение западных работ и недостаточное внимание уделено индустриализации в Китае. Концепция Чжан Пэйгана была разработана с учетом влияния специфической институциональной структуры Китая на экономический рост. Появление в современном Китае запроса на разработку нормативной теории «экономики развития с китайской спецификой новой эпохи» способно стать весомым стимулом для поддержания интереса к вкладу китайских экономистов прошлого столетия в формирование этой научной дисциплины.

Ключевые слова: *экономика развития; республиканский Китай; аграрная страна; индустриализация; институциональная структура*

© О. Н. Борох, 2020

Zhang Peigang and his contribution to development economics in the mid-twentieth century

Olga N. Borokh
Institute of Far Eastern Studies, Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia
e-mail: borokh@hotmail.com

Citation: Borokh, O. N. (2020). Zhang Peigang and his contribution to development economics in the mid-twentieth century. *Terra Economicus*, 18(2), 95–116. DOI: 10.23683/2073-6606-2020-18-2-95-116

The article focuses on the concept of economic development elaborated in the first half of the 1940s by the Chinese scholar Zhang Peigang (Chang Pei-Kang) during his studies at Harvard University. The most important feature of his doctorate thesis "Agriculture and Industrialization: The adjustments that take place as an agricultural country is industrialized" was the combination of first-hand experience of researching Chinese rural economy of the 1930s and new Western economic theories. The work differed markedly from the economic publications on the practical aspects of industrialization published in China. It was a professional study of the general patterns of industrialization in agricultural countries. Zhang Peigang justified the need for comprehensive urban and rural industrialization in backward agricultural countries. His concept helped to overcome the one-sided interpretation of industrialization as the development of industry to the detriment of agriculture. Published in English in the USA, Zhang Peigang's book was noticed by foreign academics. The article identifies and summarizes ten book reviews in English and Spanish published in scholarly periodicals in 1949–1951. These reviews were written by economists, experts in agriculture, sociologists, cultural scholars, historians. Many reviewers noted that Zhang Peigang gave too much prominence to the presentation of Western economic ideas and paid insufficient attention to the problems of industrialization in China. Zhang Peigang's concept took into consideration the impact of China's specific institutional structure upon the economic growth. In contemporary China the demand for the normative theory of "development economics with Chinese characteristics for the new era" can turn into powerful incentive to fuel interest in the contribution of the Chinese scholars of the last century in this discipline.

Keywords: *development economics; Republican China; agrarian country; industrialization; institutional structure*

JEL codes: *B20, B25, B31, O13, O14, O53, N25, N35, N55*

Введение

Экономика развития как отрасль современного экономического знания появилась на Западе после Второй мировой войны. Ее концепции в основном были сформулированы учеными, работавшими в странах с развитой рыночной экономикой (Нуреев, 2008: 31–112). В то время исследователи из развивающихся стран также устремились

к теоретическому осмыслению проблем развития. Однако их разработки зачастую остаются незаслуженно забытыми, что неизбежно обедняет понимание истории становления этой области экономической науки.

Вклад китайских ученых середины XX в. в формирование экономики развития не был замечен исследователями ни на Западе, ни в России. В Китае интерес к проблеме возник лишь в 1990-е гг. в период реформ. Обращение к наследию национальной экономической мысли прошлого столетия привело к заметному росту внимания к научной деятельности Чжан Пэйгана (1913–2011), которого ныне считают в Китае основоположником китайской экономики развития (Ye, [1990] 2008: 332; Ye, [2000] 2008: 348; Ye, Sun, Ding, 2017: 421; Zou, 2014: 316; Zou, 2016: 225–244).

С начала XX в. идея необходимости модернизации и индустриализации звучала в Китае на уровне политических заявлений или общих рассуждений представителей интеллектуальной элиты. Чжан Пэйган первым обратился к разработке собственной теоретической концепции на основе достижений мировой экономической науки с учетом институциональной и структурной специфики экономики Китая. Его учебе в США и публикации теоретической работы на английском языке предшествовал опыт исследования китайской деревни.

В 1934 г. Чжан Пэйган после окончания экономического факультета Уханьского университета поступил на работу в Институт общественных наук Академии Синика. Восемь лет он занимался обследованиями положения в сельском хозяйстве в провинциях Хэбэй, Чжэцзян и Гуанси. Эта работа позволила молодому ученому сформировать собственное понимание перспектив аграрной экономики Китая (Zhang, [2002] 2012: F 28–F 29).

Вскоре после завершения учебы в университете Чжан Пэйган, которому тогда был 21 год, принял участие в дискуссии об «опоре государства на сельское хозяйство» или «опоре государства на промышленность», т.е. о выборе между аграрным или индустриальным путем экономического развития Китая (Борох, 2019). В начале 1935 г. на страницах влиятельного либерального журнала «Дули пинлунь» начинающий ученый вступил в полемику со сторонниками «третьего пути», предлагавшими для перехода от аграрного общества к индустриальному создавать промышленность в деревне (Zhang, 1935). Он подчеркивал, что экономическое давление со стороны империалистических держав создает в Китае сходные трудности как при развитии промышленности в городах, так и при создании сельской промышленности. Будучи сторонником индустриализации, Чжан Пэйган предупреждал, что путь подъема сельской промышленности не приведет к успешному развитию промышленности в городах и построению индустриальной экономики (Zhang, 1935: 16).

Обследования сельской экономики провинции Хэбэй, а также транспортировки и продажи продовольствия в провинции Чжэцзян обогатили Чжан Пэйгана практическими познаниями, которые стали основой для теоретических размышлений. Он счел чрезмерно общими рассуждения о том, что жители юга страны едят рис, а северяне – пшеницу. Также нельзя утверждать, что Китай не может обеспечить себя зерном лишь на основании того, что в некоторые годы страна импортирует значительные объемы риса и зерна. С другой стороны, молодой ученый убедился в том, что доходов китайских крестьян недостает для уплаты арендной платы и налогов (Zhang, [2002] 2012: F 33, F 36). Проблеме низкого уровня жизни крестьян была посвящена его статья, опубликованная в расширенном новогоднем выпуске авторитетного общественно-политического журнала «Дунфан цзачжи» за 1937 год (Zhang, 1937).

В период войны в 1940 г. в Куньмине в Юго-западном объединенном университете, созданном из эвакуированных от японского наступления ведущих китайских высших учебных заведений, Чжан Пэйган сдал экзамены для обучения в США по специальности «деловое администрирование» на государственную стипендию по квоте университета Цинхуа (Hu, 2013: 203). На экзамене по экономике труда он написал сочинение

о стахановском движении в СССР, опираясь на идеи, почерпнутые из книги китайского социолога Чэнь Да «Проблемы труда в Китае» (Zhang, [2002] 2012: F 37).

В сентябре 1941 года Чжан Пэйган приступил к учебе в Гарвардском университете, где преподавали известные экономисты – Й.А. Шумпетер, создатель теории монополистической конкуренции Э. Чемберлин, специалист по аграрной экономической политике Дж. Блэк, Э.Х. Хансен, историк экономики А.П. Ашер, Г. фон Хаберлер, В. Леонтьев. Обладавший опытом исследования аграрной экономики исследователь спорил с распространенным в то время среди экономистов мнением, что ситуация совершенной конкуренции все реже встречается на рынке промышленной продукции, но сохраняется на рынке сельскохозяйственной продукции, так как в деревне остается много разрозненных крестьян и поэтому цены и объемы производства сложно контролировать (Zhang, [2002] 2012: F 34). Чжан Пэйган полагал, что эта предпосылка нереалистична не только применительно к современному капиталистическому обществу, но и к странам, еще не вошедшим в период индустриализации; никакой совершенной конкуренции в деревне быть не может из-за монополизации рынка перекупщиками в городах (Zhang, [1994] 2012: F 65; Zhang, [1949] 2012: 57).

В Гарварде Чжан Пэйган прослушал курс по истории экономики Европы, который читал Ашер. Изучение работ Ашера по проблемам локализации производства привело его к выводу о том, что размещение в соответствии с производством продовольствия, в отличие от размещения в соответствии с производством угля, – общая черта неразвитых стран до начала индустриализации (Zhang, [1949] 2012: 15).

В конце 1943 г. Чжан Пэйган сдал магистерские экзамены и приступил к работе над докторской диссертацией «Сельское хозяйство и индустриализация: изменения в индустриализующейся аграрной стране». Защита состоялась в Гарвардском университете в декабре 1945 г.

В 1946 г. экономист получил приглашение на работу в Комитет по ресурсам гоминьдановского правительства. Три месяца он работал в представительстве ведомства в Нью-Йорке и еще три – в Нанкине, который был тогда столицей Китая. В то время советником Комитета был известный экономист С. Кузнец. Он ознакомился с диссертацией Чжан Пэйгана и посчитал, что она носила слишком теоретический характер. Китайский автор прислушался к советам Кузнеца и перенес разделы о концепции индустриализации и сельском хозяйстве как индустрии в приложение к работе (Zhang, [2002] 2012: F 43).

В апреле 1947 г. Чжан Пэйган узнал, что его докторская работа получила в США престижную премию Дэвида Уэллса за 1946–1947 гг. В разгар гражданской войны осенью 1947 г. он вернулся в Китай, чтобы преподавать в Уханьском университете. В 1948 г. экономист направился в США для работы в структурах ООН, но в феврале 1949 г., в преддверии окончательной победы коммунистов и образования КНР, вернулся в Ухань (Zhang, [2002] 2012: F 46–F 47). В 1949 г. докторская диссертация Чжан Пэйгана была издана на английском языке в серии Harvard Economic Studies (Volume LXXXV) (Chang, 1949).

После образования КНР на протяжении трех десятилетий ученый не имел возможности заниматься преподавательской и исследовательской работой. В 1969 г. в период «культурной революции» его диссертацию переиздали в США. В тот же год в Китае Чжан Пэйгана провозгласили «реакционным научным авторитетом», у него дома дважды проводили обыск, докторскую работу называли «уликой реакционных идей». В изданном в КНР факсимильном тексте книги на английском языке можно найти обретшие ценность исторического свидетельства сделанные рукой ученого подчеркивания (Zhang, [1949] 2012: 74, 75, 94, 207, 214, 217). Выделенные фрагменты служили основанием для критики в годы «культурной революции». Все эти годы внутри Китая Чжан Пэйган не был известен как специалист по экономике развития. До 1949 г. на китайском языке были опубликованы лишь отдельные главы его книги (Zhang, 1947a; Zhang, 1947b).

Лишь в 1984 г. его работу впервые издали в переводе на китайский. После того как идеи реформы и развития заняли ключевое место в политике китайских властей, возник новый позитивный контекст для восприятия экономических воззрений Чжан Пэйгана. Было высказано мнение, что если бы в Китае раньше ознакомились с его работой по проблемам индустриализации, то могли бы совершить меньше ошибок. На английском языке диссертация была издана в Китае, когда ученому было за 90 лет. В 2013 г. она вышла на китайском в престижной серии «Известные труды Уханьского университета за 100 лет» (Zhang, [2002] 2012: F 48). В 2017 г. книга была включена в трехтомник сочинений Чжан Пэйгана (Zhang, 2017).

«Сельское хозяйство и индустриализация»

Важнейшей особенностью диссертации Чжан Пэйгана стало соединение опыта изучения агарной экономики Китая 1930-х гг. с новыми западными экономическими теориями. Во введении к исследованию он ссылался на идеи своих наставников из Гарвардского университета – Шумпетера, Чемберлина, Хаберлера, Леонтьева.

Ключевые проблемы диссертации Чжан Пэйган сформулировал в виде набора вопросов. Является индустриальное развитие необходимым или достаточным условием для аграрной реформы в стране с высокой плотностью сельского населения? Есть ли возможность сбалансировать отношения между сельским хозяйством и промышленностью внутри отдельно взятой страны? Можно ли поддерживать гармоничные взаимовыгодные отношения между странами преимущественно аграрными и странами индустриальными? Какое влияние окажет индустриализация в аграрных странах на индустриальные страны? С какими проблемами столкнется аграрная страна в процессе индустриализации? (Zhang, [1949] 2012: 1–2).

Работа «Сельское хозяйство и индустриализация» состояла из шести частей. В нее вошли изложение основных концепций и методов, на основании которых построено исследование, обсуждение проблем взаимозависимости сельского хозяйства и промышленности, теории индустриализации, вопросов влияния индустриализации на сельскохозяйственное производство и сельскохозяйственный труд, была поднята тема индустриализации в аграрной стране. Проблемам китайского сельского хозяйства и осуществления индустриализации в Китае посвящена глава 6 «Индустриализация в аграрной стране». Диссертант пояснил, что исследование особо актуально для Китая, оказавшегося в середине XX столетия на историческом рубеже ускорения процесса индустриализации в ближайшие несколько десятилетий. Вместе с тем общие положения работы применимы к любой аграрной стране, вышедшей на стадию индустриализации (Zhang, [1949] 2012: 2). В приложениях были представлены концепции индустрии, а также сельского хозяйства как промышленности.

На склоне лет в 1990-е гг. Чжан Пэйган отмечал, что центральной для его диссертации была проблема индустриализации аграрных стран, которая впоследствии стала важной темой новой дисциплины – экономики развития. Ученый обосновывал необходимость проведения в аграрных или экономически отсталых странах всесторонней индустриализации, охватывающей город и деревню. Точкой сопоставления и обоснования новизны диссертации Чжан Пэйгана были дискуссии, проходившие в те времена внутри Китая. Он указал, что его концепция отличалась как от предложений сторонников аграрного пути развития, призывавших «сделать сельское хозяйство основой государства», так и от воззрений активистов «движения строительства деревни», стремившихся проложить путь к культурному и экономическому подъему страны через возрождение деревни (Zhang, [1994] 2012: F 51).

Одновременно в исследовании были широко представлены западные экономические идеи. Чжан Пэйган подробно остановился на возможности применения теорий общего и частичного равновесия, а также теории локализации для анализа отношений промышленности и сельского хозяйства. Он изложил динамические отношения

взаимозависимости промышленности и сельского хозяйства, охарактеризовал вклад и базовую роль сельского хозяйства для развития промышленности и всей экономики.

Чжан Пэйган рассматривал сельское хозяйство как основу и необходимое условие индустриализации и развития национальной экономики. Вклад сельского хозяйства в экономический рост – это продовольствие, сырье, рабочая сила, рынок и капитал, включая иностранную валюту (Zhang, [1994] 2012: F 53). Среди «факторов взаимозависимости» промышленности и сельского хозяйства исследователь выделил три «связующих фактора»: продовольствие, сырье, рабочую силу. В процессе рассмотрения положения крестьян как покупателей на рынке факторов производства в сельском хозяйстве и как продавцов на рынке сельскохозяйственной продукции Чжан Пэйган использовал появившиеся незадолго до написания докторской работы теории монополистической конкуренции и олигопсонии. Это позволило показать, что в процессе обмена с городскими промышленниками и торговцами крестьяне занимают неравное и невыгодное положение (Zhang, [1994] 2012: F 52). В то же время экспорт частично переработанной сельскохозяйственной продукции позволяет сельскому хозяйству играть важную роль в накоплении капитала при индустриализации аграрных стран.

Ученый определил индустриализацию как процесс изменения ряда стратегических производственных функций, при этом «стратегическими производственными функциями являются те, изменения которых порождают и определяют изменения других производственных функций» (Zhang, [1949] 2012: 66). В 1940-е гг. Чжан Пэйган отмечал, что его определение индустриализации носит «пробный характер». Оно было намного шире, чем у других ученых того времени, поскольку включало механизацию и модернизацию не только самой промышленности, но и сельского хозяйства. Истоки этого подхода можно найти в публикации 1935 г., когда Чжан Пэйган заявил, что понятие индустриализации очень широко и включает создание не только индустриализированных городов, но также индустриализированной деревни (Zhang, 1935: 18).

Полвека спустя ученый заключил, что его определение индустриализации позволяло преодолеть однобокое толкование индустриализации как развития промышленности, позволяющее пренебрегать сельским хозяйством и приносить его в жертву. «Такое одностороннее понимание индустриализации до сих пор есть во многих развивающихся странах с рыночной экономикой, раньше оно долгое время существовало в СССР при плановой экономике, что создало серьезные ограничения в развитии сельского хозяйства и всей национальной экономики. В Китае в прошлом тоже была система централизованной плановой экономики, полностью копировавшая советский опыт. Хотя потом был выдвинут тезис “сельское хозяйство – основа”, на протяжении долгого времени на уровне идей и политики продолжали подчеркивать развитие промышленности, пренебрегая сельским хозяйством и не уделяя ему достаточного внимания» (Zhang, [1994] 2012: F 54).

По мнению Чжан Пэйгана, представленная в его диссертации концепция индустриализации была лишена недостатков советской модели экономического развития и опередила западную экономическую мысль. Он подчеркнул, что на протяжении двух-трех десятилетий после завершения Второй мировой войны западные эксперты продолжали использовать понятие индустриализации в узком смысле, противопоставляя развитие промышленности развитию сельского хозяйства (Zhang, [1994] 2012: F 55).

Еще одним выявившимся с течением времени достоинством книги стал акцент на важности инфраструктурных проектов. Исходя из опыта индустриальных стран, изменения стратегических производственных функций лучше всего могут быть продемонстрированы в сферах транспорта, энергетики, машиностроения, сталелитейной промышленности (Zhang, [1949] 2012: 67). Тезис о «передовой роли» инфраструктуры впоследствии нашел подтверждение в опыте развития «четырех драконов» Восточной Азии, в Китае с 1990-х гг. также обратили внимание на развитие инфраструктуры

(Zhang, [1994] 2012: F 56). В наши дни интерес китайских экономистов к этой теме вырос еще больше в связи с реализацией инициативы «один пояс, один путь».

При определении факторов, порождающих либо ограничивающих индустриализацию, исходной точкой послужил список американского экономиста Ф. Найта из шести независимых переменных. Чжан Пэйган представил собственную классификацию из пяти компонентов. Согласно его концепции, на процесс индустриализации влияют население (численность, состав, географическое распределение); ресурсы (тип, количество, географическое распределение); общественные институты (распределение собственности производителей, персонала и материалов); технологии (внедрение изобретений); предпринимательство (Zhang, [1949] 2012: 79–80).

По мнению Чжан Пэйгана, предпринимательство и технологии генерируют процесс индустриальной эволюции, тогда как факторы ресурсов, населения и общественных институтов ее ограничивают. Позднее он пояснил, что в своей книге считал общественные институты одновременно генерирующим и ограничивающим фактором, действие которого проявляется в зависимости от времени, места и субъективных условий, и потому рассматривал этот фактор как «данность».

Две главы книги были посвящены изучению влияния индустриализации на сельскохозяйственное производство и на сельский труд, в особенности – на избыточную рабочую силу в деревне. Впоследствии в экономике развития эту тему поднимали в контексте смены и урегулирования отраслевой структуры, а также перемещения избыточной рабочей силы. Возможность решения указанной проблемы способна определить успех или неудачу индустриализации (Zhang, [1994] 2012: F 58 – F 59).

Концепция Чжан Пэйгана исходила из того, что характер взаимовлияния развития промышленности и преобразований в сельском хозяйстве может меняться. В развитых странах до промышленной революции реформа в деревне в значительной степени способствовала развитию промышленности и торговли. В результате «огораживания» и слияния ферм ресурсы рабочей силы перешли в подчинение промышленности, что сделало возможным развитие современной фабричной системы (Zhang, [1949] 2012: 115). Однако после промышленной революции влияние развития промышленности на сельское хозяйство заметно выросло, без промышленности невозможно начать механизацию и моторизацию сельского хозяйства. Впоследствии в азиатских «драконах» – в Корее и на Тайване – экспорт сельскохозяйственной продукции способствовал началу индустриализации. По мнению ученого, это отражение общей тенденции: сначала сельское хозяйство поддерживает промышленность, а потом промышленность способствует сельскому хозяйству.

После выхода индустриализации на этап зрелости неизбежно происходит изменение структуры сельскохозяйственного производства, происходит «переориентация в типах сельского хозяйства» (Zhang, [1949] 2012: 142). Она обусловлена тем, что по мере развития производства растут доходы людей и в эффективном спросе происходят изменения. Повышение стандартов питания ведет к росту животноводства и плодоводства, потребление более качественной одежды стимулирует развитие хлопководства и шелководства (Zhang, [1994] 2012: F 60).

По мере индустриализации благодаря расширению рынка сельскохозяйственной продукции и улучшению сельскохозяйственной техники растут общий объем сельскохозяйственного производства и производство в пропорции к площади сельхозугодий, увеличиваются его масштабы. Вместе с тем по ряду причин темпы роста сельскохозяйственного производства отстают от промышленности. Аграрное производство зависит от естественных природных условий, включая климат, дождевые осадки, качество почвы. Растениеводство и животноводство подчиняются биологическим законам, и этим они отличаются от перерабатывающих и обрабатывающих отраслей. Эластичность спроса по доходу на продукцию сельского хозяйства ниже, чем на продукцию промышленности. Когда доходы людей увеличиваются, они начинают тратить больше

денег на продукцию городской промышленности, а не на зерно или подобную сельхозпродукцию. Поэтому доля и пропорция стоимости продукции сельского хозяйства в ВВП будет снижаться, что не означает утраты сельским хозяйством важности (Zhang, [1994] 2012: F 61; Zhang, [1949] 2012: 151).

Чжан Пэйган отметил, что после определенного этапа индустриализации начнется переход избыточной рабочей силы в городскую промышленность. Опыт развитых стран показывает, что по мере индустриализации современная промышленность в первую очередь привлекает городских ремесленников или тружеников мануфактур, поскольку территориально они находятся ближе всего (как гласит китайская пословица, «в тереме у воды раньше виден месяц») и обладают техническими навыками. Потом города притягивают деревенских ремесленников и, в последнюю очередь, занятых сельскохозяйственным трудом. В развитых странах процесс притока избыточной деревенской рабочей силы в города был медленным, в Китае из-за отсталости техники и больших масштабов сельского населения он будет еще более длительным и сложным (Zhang, [1994] 2012: F 62).

Исследование использования иностранного капитала в ходе индустриализации в аграрных или неразвитых странах привело ученого к выводу, что у Китая нет надежды на накопление большого национального капитала, а уровень жизни населения слишком низкий, и его дальнейшее снижение невозможно. В этой ситуации для ускорения индустриализации при сохранении политической независимости необходимо использовать иностранный капитал. Это выгодно и для стран-кредиторов, и для государств-получателей (Zhang, [1949] 2012: 217). При обсуждении условий торговли между аграрными и промышленными странами Чжан Пэйган отмечал, что у аграрных стран менее благоприятное положение, так как эластичность спроса на их продукцию за рубежом невелика (Zhang, [1994] 2012: F 64).

В 1940-е гг. китайский исследователь увидел в классической и неоклассической экономической теории пробелы, которые необходимо восполнить. Прежде всего, западные экономисты пренебрегли эффектом дохода. В ходе индустриализации доходы людей начинают повышаться, в растущей экономике продукция с большой эластичностью приносит большую выгоду, и потому продукция промышленности, как правило, имеет преимущество по сравнению с продукцией сельского хозяйства (Zhang, [1949] 2012: 225). Во-вторых, они не думали об эластичности предложения и эластичности урегулирования производства. Следует уяснить, что чем больше эластичность производства внутри страны, тем больше выгода от экспорта за границу. В этом случае продукция промышленности внутри меняющейся в ходе индустриализации экономики также находится в более выгодном положении по сравнению с сельскохозяйственной продукцией (Zhang, [1949] 2012: 225–226).

Четыре десятилетия спустя Чжан Пэйган заявил, что использованная им в 1940-е гг. при анализе торговли между аграрными и индустриальными странами концепция «эластичности спроса по доходу» позднее нашла отражение в экономических теориях неэквивалентного обмена, центра – периферии и зависимости (Zhang, [1994] 2012: F 64). Он подчеркнул, что его книга была основана на новых по тем временам теориях монополистической конкуренции и несовершенной конкуренции, которые вызвали интерес после появления в 1933 г. трудов Дж. Робинсон и Э. Чемберлина. Ученый с гордостью отметил, что уже в середине 1940-х высказал предположение о несоответствии гипотезы совершенной конкуренции на рынке сельскохозяйственной продукции реальности не только развитых капиталистических стран, но и стран, встающих на путь индустриализации (Zhang, [1994] 2012: F 64–F 65). Свою заслугу Чжан Пэйган видел также в том, что при рассмотрении теории индустриализации аграрных стран подчеркивал дух предпринимательства и управленческие способности, относя их вместе с технологией к факторам, порождающим индустриализацию (Zhang, [1994] 2012: F 66).

Теория индустриализации в китайском контексте

Проблемы китайского сельского хозяйства и осуществления индустриализации в Китае были выделены в книге в отдельный раздел внутри главы 6 «Индустриализация в аграрной стране» (Zhang, [1949] 2012: 197–207).

Чжан Пэйган исходил из того, что индустриализация в Китае началась еще в 1910-е гг., но ее влияние на повышение уровня жизни китайского населения оказалось небольшим. В сфере экономики для западных держав, а потом и для Японии Китай выступал лишь рынком сбыта промышленной продукции и источником снабжения сельскохозяйственным сырьем. Сходные характеристики колониальной экономики присутствовали в колониальный период в Латинской Америке, позднее – в Южной Африке и Индии.

По мнению исследователя, отличие Китая от колониальных стран состояло в том, что после контакта с западными державами, а потом и с Японией, вплоть до начала полномасштабной войны он сохранял политическую независимость. Вместе с тем открытие свободных портов и создание концессий дали промышленным товарам иностранных держав преимущества перед китайской продукцией. Импортные товары были дешевле, а демпинг еще сильнее ухудшал экономическое положение в Китае. После уплаты незначительных таможенных пошлин импортные товары могли легко проникать внутрь страны. Чжан Пэйган отметил, что с теоретической и исторической точек зрения для поддержки молодой национальной промышленности следует создавать преференциальные условия, проводить протекционистскую политику.

Свободному движению товаров и факторов производства внутри страны препятствовали барьеры между китайскими регионами и плохо развитый транспорт. Длительное время это затрудняло индустриализацию Китая и не давало возможности провести улучшения в сельском хозяйстве. К примеру, в большие города рис ввозили из-за рубежа, а во внутренних провинциях его было в избытке. Это не давало крестьянам стимула развивать производство, хотя средства, сэкономленные при импорте сельскохозяйственной продукции, можно было использовать для приобретения сельскохозяйственного оборудования и удобрений.

В концепции Чжан Пэйгана низкая эластичность спроса на продовольствие ведет к снижению роли сельского хозяйства после того, как индустриализация обеспечит людям сравнительно приличный уровень жизни. Однако до этого момента спрос на продовольствие растет по мере повышения доходов. В Китае также произойдет снижение относительной доли сельского хозяйства в национальном доходе. На начальных этапах индустриализации спрос на продовольствие со стороны людей с низкими доходами будет расти, фермерам придется прилагать усилия к увеличению производства. По мере продвижения по пути индустриализации будут происходить сдвиги в спросе на продовольствие, начнет расти продуктивность на единицу земли и на одного занятого в сельском хозяйстве. При справедливой системе распределения доходов Китаю не следует опасаться избытка продовольствия.

Ученый призвал согласиться с тем, что в процессе индустриализации сельское хозяйство будет играть лишь пассивную роль. Теоретически и исторически индустриальное развитие в базовых отраслях и улучшение транспорта могут создать расширяющийся рынок для сельскохозяйственной продукции. С другой стороны, только современная промышленность может снабдить сельское хозяйство оборудованием, необходимым для научно обоснованной производственной деятельности. Это подтверждает опыт Дании, Англии, США. Еще более яркий пример демонстрирует СССР, где улучшения в сельском хозяйстве начались после выхода на определенный уровень промышленного развития. Из этого следовало, что Китаю важно скоординировать развитие сельского хозяйства и промышленности.

Началу процесса индустриализации может помочь сбыт продукции сельского хозяйства на внешние рынки. В Китае тунговое масло и чай долгое время занимали первые места среди статей экспорта. Эти поставки могут частично компенсировать часть

обязательств, связанных с закупкой за рубежом машин и других готовых товаров. Однако общий объем экспорта остается намного ниже необходимого для импорта оборудования. В будущем возможности расширения китайского экспорта сельскохозяйственной продукции будут небольшими, поэтому возможности для поддержки начала индустриализации следует искать в других сферах.

Чжан Пэйган рассматривал проблему взаимозависимости сельского хозяйства и промышленности с учетом технологического фактора. Во-первых, сельское хозяйство останется в Китае главным источником снабжения продовольствием. Изменения в отрасли будут происходить по мере осуществления экономических преобразований. Часть сельского населения перейдет в торговые и промышленные центры, в деревне меньшее число сельских тружеников будет производить такой же объем продукции. Опыт других стран показывает, что рост населения ускорится и поэтому спрос на продовольствие также повысится. Затем в процессе индустриализации наступит этап, когда доходы людей возрастут, появится спрос на продовольствие более высокого качества и на мясо, произойдет переориентация в типах крестьянских хозяйств. В Китае часть земли будет использована для птицеводства и других направлений, однако из-за большой численности населения не удастся добиться такого же баланса между сельским хозяйством и промышленностью, как в Англии.

Во-вторых, сельское хозяйство вместе с добывающими отраслями и лесной промышленностью будет служить важным источником сырья для промышленности. Многие виды легкой промышленности используют сырье сельскохозяйственного происхождения, от него также зависит пищевая промышленность. Отрасли легкой промышленности играют важную роль на начальных этапах индустриализации, в Китае хлопкопрядильная промышленность и в будущем сохранит большое значение. Для развития тяжелой и химической промышленности потребуется время, продолжительность которого будет зависеть от разработки китайских месторождений угля и железной руды. Рост в тяжелой промышленности будет стимулировать развитие легкой промышленности, рынок для сбыта сельскохозяйственного сырья начнет расширяться. Однако Китай будет зависеть от импорта из США, Англии и России оборудования для тяжелой промышленности и транспортных средств, расплачиваясь за них встречными поставками собственных товаров, производимых главным образом в легкой промышленности.

В-третьих, сельское хозяйство снабжает промышленные предприятия значительным объемом рабочей силы. Этот аспект индустриализации важен для Китая, где большое количество избыточной рабочей силы охвачено «скрытой безработицей». По мнению Чжан Пэйгана, в процессе индустриализации переход рабочей силы будет весьма значительным, хотя ряд факторов не оставляет места для крайнего оптимизма. На начальном этапе индустриализации переход из деревни большим не будет, поскольку первыми на современные заводы пойдут работать городские ремесленники. Труд деревенских жителей частично найдет применение при строительстве железных и автомобильных дорог, по мере механизации сельского хозяйства будут возникать избыточные трудовые ресурсы. В начальный период индустриализации в Китае промышленность вряд ли эффективно поглотит всю излишнюю рабочую силу из сельского хозяйства, не говоря уже о том избытке, который возникнет при использовании сельскохозяйственной техники.

В-четвертых, сельское хозяйство является покупателем продукции промышленных предприятий. Крестьянин приобретает промышленные товары для собственного потребления, эти покупки зависят от дохода крестьянского хозяйства и темпов его роста. Он также является производителем, покупающим промышленные товары – удобрения, сельскохозяйственную технику. Эти закупки зависят от улучшения и увеличения производства сельскохозяйственной продукции.

По мнению Чжан Пэйгана, огромное сельское население делает механизированное производство в Китае экономически невыгодным, а малый размер хозяйств затруд-

няет возможность механизации. Тем не менее он предвидел распространение мелкой механизации: например, использование насосов в рисоводстве при хорошей системе ирригации (Zhang, [1949] 2012: 206).

Трудности, связанные с мелким размером хозяйств, могут быть частично преодолены путем осуществления программы их объединения. Это возможно путем покупки у землевладельцев хозяйств, в которых они более не заинтересованы, для последующего распределения между крестьянами и сельскохозяйственными работниками в рамках кооперативного хозяйствования. Государство может создавать машинные станции и передавать в аренду кооперативам машины, необходимые для основных работ.

Примечательным стало суждение Чжан Пэйгана о том, что война с Японией способствовала консолидации хозяйств в оккупированных районах, где размер хозяйств был наименьшим, многие обменные связи между хозяйствами во время войны были разрушены, многочисленные помещики и крестьяне погибли или оставили свои хозяйства. После завершения войны реорганизация разрушенных хозяйств в бывших оккупированных районах станет необходимостью. Ученый отметил, что это удачный момент для того, чтобы начать консолидацию хозяйств, а потом распространить полученный опыт на районы, не подвергавшиеся оккупации (Zhang, [1949] 2012: 207). Впоследствии за этот тезис экономиста критиковали в годы «культурной революции».

В заключительной части работы Чжан Пэйган ответил на вопросы, которые были поставлены во введении. Он заявил, что индустриальное развитие является необходимым, но недостаточным условием для реформы в сельском хозяйстве. По мере осуществления индустриализации относительная – но не абсолютная – важность сельского хозяйства уменьшается. В сфере международных экономических отношений политическое стремление к самообеспеченности приводит к «аграризации» индустриальных стран и «индустриализации» аграрных стран. Однако экономический эффект индустриализации в аграрных странах будет благоприятным как для индустриализирующихся стран, так и для индустриальных. Чжан Пэйган предположил, что стимул для индустриализации Китая будет найден за пределами сельского хозяйства. Аграрное развитие невозможно без индустриализации, однако индустриализация не обязательно приведет к развитию сельского хозяйства, импульс для его роста может дать консолидация мелких крестьянских хозяйств (Zhang, [1949] 2012: 231–236).

Оценка работы Чжан Пэйгана американскими экономистами середины XX в.

Опубликованная на английском языке книга Чжан Пэйгана была замечена зарубежными учеными. В 1949–1951 гг. в научных периодических изданиях на нее были опубликованы десять рецензий, авторами которых были экономисты, эксперты в области сельского хозяйства, социологи, культурологи, историки.

Аграрный социолог Сэмюэль Х. Хоббс (1895–1969) из Университета Северной Каролины назвал центральной темой книги попытку теоретического осмысления перемен, которые могут произойти в китайской экономике в процессе перехода от чисто аграрного хозяйства к сбалансированным отношениям между сельским хозяйством и промышленностью. Рецензент отметил, что Чжан Пэйган создал «первое систематическое исследование» проблем индустриализации Китая на фоне ожиданий подъема в развитии страны после завершения Второй мировой войны (Hobbs, 1950–1951: 97).

Хоббс указал, что концепция Чжан Пэйгана является «скорее динамической, чем статической», а «его новый подход не основан на математике». Похвалив китайского автора за подробную библиографию, состоящую в основном из работ американских и европейских экономистов, рецензент оценил труд как высоко теоретический, эмпирический и исторический (Hobbs, 1950–1951: 98).

Специалист по проблемам экономического развития Генри Обри (1906–1970) назвал книгу Чжан Пэйгана «интересным дополнением» к литературе по индустриализации неразвитых регионов. Рецензент заметил, что изложение общих проблем инду-

стриализации повторяет уже известные доводы В.Г. Хоффманна, К. Кларка и других западных экономистов. Поэтому самой ценной частью книги является глава о влиянии индустриализации на сельское хозяйство (Aubrey, 1950: 366).

Обри подчеркнул, что раздел об индустриализации в Китае слишком короток, тогда как стремление автора представить подробные дефиниции и полностью изложить малозначащие аспекты теории снижают полезность книги. В работе Чжан Пэйгана нет разделения между самообеспечивающимся сельским хозяйством, большими плантациями и индустриализированным сельским хозяйством; книге недостает анализа социально-политических аспектов перемещения рабочей силы на фабрики, а также «сверхэкономических» явлений индустриализации наподобие влияния урбанизации на привычки потребления и сбережений.

И все же книга представляет собой нечто большее, чем демонстрацию эрудиции автора. В период превращения развития в тему глобальной политики любая попытка соединить бесчисленное количество несвязанных теорий имеет ценность. Не стоит обвинять Чжан Пэйгана в том, что он не создал цельной теории развития – «возможно, потребуется поколение экономистов для того, чтобы завершить ее», предположил Обри. Он отметил, что, несмотря на все недочеты, подобные работы будут внимательно изучать ради информации, которую они предоставляют (Aubrey, 1950: 367).

Известный исследователь экономики сельского хозяйства Уильям Николс (1914–1978) из Университета Вандербильта похвалил Чжан Пэйгана за обобщение научной литературы по теме индустриализации и экономического прогресса. Однако итогом демонстрации экономической подготовки автора стали, по мнению рецензента, «чрезмерные поверхностность и педантизм». Автор мог бы поменьше говорить о концепциях эластичности спроса и предложения, потратив больше сил на соединение теоретических и практических частей работы. Николс заметил, что приведенные в книге эмпирические данные в основном известны американским читателям, так как описывают тенденции в США или позаимствованы из стандартных западных исследований наподобие трудов К. Кларка (Nicholls, 1949: 746).

Самой оригинальной и интересной частью книги является краткий анализ перспектив китайской индустриализации в главе 6. Рецензент порекомендовал Чжан Пэйгану приложить усилия для расширения исследований индустриализации на примере Китая: «Экономисты во всем мире будут ждать его изысканий в этой сфере с большим интересом и нетерпением» (Nicholls, 1949: 747).

Специалист в области социологии культуры Фрэнсис Л.К. Хсю (Сюй Лангуан) (1909–1999) из Северо-Западного Университета высоко оценил попытку Чжан Пэйгана представить социологам и антропологам экономическую литературу «в компактном и удобном для чтения томе» (Hsu, 1950: 444). Книге присущ серьезный недостаток: хотя автор признал существование пробела между экономической теорией и экономической историей, он не попытался его восполнить. Признавая существование пяти фундаментальных факторов, влияющих на индустриальную эволюцию (население, ресурсы, общественные институты, технология и предпринимательство), Чжан Пэйган «ради простоты» оставил без внимания такой важный фактор, как общественные институты. Такое упрощение допустимо при исследовании Норвегии или Швеции, но неприемлемо при анализе ситуации в США и Китае. В последнем случае фактор социальных и культурных различий будет иметь решающее значение, без него обойтись нельзя. «Даже в случае сопоставления индустриальных историй Китая и Японии, любой внимательный специалист в области общественных наук может увидеть, что различие было связано не столько с плотностью населения, ресурсами или западными технологиями, сколько с общественными институтами» (Hsu, 1950: 444).

Ф. Хсю критически оценил представления Чжан Пэйгана об индустриальном будущем Китая, ставшие «продолжением аргументов, вытекающих из [опыта] стран Запада и Японии». Автор рецензии заключил, что книга отразила господствующие стандарты

экономического анализа. «Во многих таких работах стремление к научному совершенству так велико, что сложная реальность произвольно и радикально редуцируется "ради упрощения"» (Hsu, 1950: 444).

Известный исследователь проблем экономического развития Японии Уильям В. Локвуд (1906–1978) из Принстонского университета отметил, что индустриализация является одним из лозунгов национальных и революционных движений в Азии. Внимание Запада к этой теме нашло отражение в четвертом пункте программы президента Г. Трумэна 1949 г., предусматривавшем техническую помощь США экономически неразвитым странам Азии, Африки и Латинской Америки. Однако работ, анализирующих индустриализацию в странах Азии с большим аграрным населением, крайне мало. «Когда китайский экономист пишет всеобъемлющий трактат на эту тему, имея в виду прежде всего Китай, его труд представляет значительный непреходящий интерес» (Lockwood, 1950: 97).

Локвуд критиковал Чжан Пэйгана за его обращение преимущественно к западному опыту, все приведенные в книге статистические данные были взяты из истории США и стран Западной Европы. Ситуация в Японии, «единственной азиатской стране, где была проведена широкомасштабная индустриализация, привлекла мало внимания», и всего лишь «около двадцати страниц посвящены настоящим и будущим проблемам китайской индустриализации» (Lockwood, 1950: 98).

Рецензент отметил, что ценность книги была бы намного выше, если бы автор более пристально исследовал ситуацию в Китае и соседних странах. По мнению Локвуда, влияние крупной промышленности и механизации на сельское хозяйство США в начале XX в. имеет лишь отдаленное отношение к проблемам китайского или яванского крестьянина. Опыт Питтсбурга и Детройта не может дать практических указаний, касающихся форм промышленных технологий, смены занятий, организации бизнеса, которые были бы наиболее эффективными для расширения производства и увеличения экономических возможностей китайских деревень и городов. Большее значение для Китая могло бы иметь исследование процессов, в ходе которых Япония после 1880 г. улучшала технику ведения сельского хозяйства, увеличивала число мелких предприятий, финансировала поток закупок оборудования с помощью экспорта потребительских товаров, а также изучение опыта развития мелкой промышленности в Голландской Ост-Индии в 1930-е гг. (Lockwood, 1950: 98–99). Локвуд выразил несогласие с тезисом Чжан Пэйгана о том, что темпы проведения индустриализации всегда выше в тех странах, которые включились в этот процесс позже. Рецензент подчеркнул, что индустриализация в Китае была блокирована институциональными препятствиями, глубоко укорененными в традициях китайского общества (Lockwood, 1950: 99).

Специалист по истории стран Дальнего Востока Хайман Кублин (1919–1982) из Бруклинского колледжа в Нью-Йорке отмечал, что технологически статичный аграрный Китай стоит на пороге индустриализации. Опыт стран, которые уже осуществили индустриальный переход от аграрной экономики, представляет ценность для китайцев и для других экономически отсталых народов. Рецензент согласился с выводом Чжан Пэйгана об индустриализации как необходимом, но недостаточном условии для реформы и улучшений в сельском хозяйстве, указав на важность устранения институциональных препятствий, таких как мелкий размер земельных наделов, а также развитие транспорта и связи (Kublin, 1950: 88).

Автор рецензии подчеркнул, что темпы и характер индустриализации Китая будут зависеть от наличия достаточного инвестиционного капитала. Он критиковал Чжан Пэйгана за чрезмерные надежды на США как главный источник ожидаемых инвестиций, основанные на предпосылке сохранения у власти в Китае режима, который Америка рассматривала бы как дружественный. Успехи коммунистов в Китае ведут к тому, что США будут считать рискованными инвестиции в этой страну. Кублин прозорливо

предположил, что потребности коммунистического Китая в инвестициях будут удовлетворять, прежде всего, из местных источников, путем стимулирования производства за счет потребления, а также с помощью заимствований и капиталовложений из Советской России (Kublin, 1950: 88).

Социолог Чарльз П. Лумис (1905–1995) из Мичиганского государственного колледжа подчеркнул, что исследование Чжан Пэйгана актуально для Китая и любой аграрной страны, находящейся в процессе индустриализации. Однако значительная часть книги обсуждает индустриализацию в рамках концептуальной схемы, предложенной западными экономистами до возникновения современного тоталитаризма. По мнению рецензента, более пристальный взгляд на экономику тоталитаризма, культурную антропологию и историю позволил бы автору прийти к более реалистичным и актуальным результатам. Лумис считал заслугой Чжан Пэйгана обращение к экономической теории и анализ перспектив индустриализации в стране, отличной от западных государств и Советского Союза (Loomis, 1950: 119–120).

Специалист Американского Бюро экономики сельского хозяйства Орлин Дж. Сковилл подчеркнул, что Чжан Пэйган «развивает схему анализа эволюционного процесса индустриализации». Относя технологии и предпринимательство к генерирующим факторам индустриализации, автор следует В. Зомбарту, подчеркивая первостепенную важность «духа предпринимательства» и отмечая отсутствие этого духа в китайской традиции. Хотя, по мнению Чжан Пэйгана, индустриальное развитие имеет первостепенное значение для технологических улучшений в сельском хозяйстве, индустриализация сама по себе не может привести к аграрным реформам, она должна сопровождаться консолидацией хозяйств и изменениями правовых и других институтов. Содержащая строго обоснованные и хорошо документированные выводы книга представляет собой попытку систематизированного исследования проблемы, которая не привлекла должного внимания экономистов и историков экономики (Scoville, 1949: 439).

Эксперт из Бюро экономики сельского хозяйства министерства сельского хозяйства США Глен Т. Бартон отметил, что книга Чжан Пэйгана выросла из озабоченности автора проблемами, с которыми столкнется Китай в ходе индустриализации и аграрной реформы. Представленный обзор основных экономических принципов, касающихся индустриализации в аграрной стране, позволяет использовать книгу как пособие для серьезного изучения экономических проблем Китая и других стран. Недостаток работы в том, что читатель надеется найти, но так и не находит в ней больше анализа и предлагаемых решений проблем, в особенности институциональных, перед которыми стоит Китай в процессе индустриализации. Рецензент признал, что детальное рассмотрение темы потребует еще одну или несколько дополнительных книг (Barton, 1951: 621–622).

Канадский историк Уильям Л. Мортон (1908–1980) из Университета Манитобы отметил, что экономисты с интересом отнесутся к научному анализу изменений, которые происходят в индустриализирующейся аграрной стране. Студенты, изучающие Китай, будут благодарны за попытку оценить последствия западной индустриализации для восточного аграрного общества. Рецензент указал, что исследование является чисто экономическим, без каких-либо политических отсылок (Morton, 1950: 357–359).

Диссертация Чжан Пэйгана привлекла внимание исследователей не только в США, но и в Латинской Америке. В 1951 г. известный мексиканский экономист Эдмундо Флорес (1919–2003) опубликовал рецензию в научном журнале «El Trimestre Económico» (Ежеквартальный экономический журнал). Он подчеркнул важность исследования Чжан Пэйгана для ученых и политиков неразвитых стран. Флорес отметил, что работа Чжан Пэйгана может быть рекомендована экономистам, интересующимся проблемами экономического развития. Он выразил надежду, что «издание на испанском языке, которое будет опубликовано Фондом экономической культуры, несомненно станет незаменимым справочным материалом для экономистов Латинской Америки» (Flores, 1951: 577).

В 1951 г. книгу перевели на испанский язык и опубликовали в Мексике. В 1950-е гг. ее использовали качестве учебника в некоторых латиноамериканских университетах (Hu, 1984: 420). Чжан Пэйган часто получал письма от ученых из развивающихся стран, интересовавшихся его теоретической концепцией. В воспоминаниях экономиста можно найти упоминание о том, как, ориентируясь на английское написание его имени, в 1956 г. два ученых из Чили безуспешно пытались отыскать в Китае «Бэй Ган Цяна», что при обратном транскрибировании на китайский язык означает человека с «винтовкой на спине» (Zhang, [2002] 2012: F 47).

В замечаниях рецензентов середины минувшего столетия можно найти общие моменты. Они указывали, что в книге Чжан Пэйгана слишком много изложения западных работ и слишком мало сказано об индустриализации в Китае. Ожидания, что автор напишет новые труды о китайском развитии, не смогли реализоваться из-за резкого изменения ситуации после 1949 г. Развитие в условиях плановой экономики под руководством КПК опиралось на другую теоретическую систему, заметно отличавшуюся от освоенной Чжан Пэйганом парадигмы западной экономической науки. Только в 1980-е г. ученый возобновил исследование проблем индустриализации Китая. Ни одна из его поздних работ не была переведена на иностранные языки, что ограничило возможное влияние трудов исследователя на экономические дебаты по проблемам развития.

Заключение

Упреки рецензентов, связанные с недостаточным вниманием книги Чжан Пэйгана к проблемам развития Китая, не лишены оснований. Однако не следует забывать о том, что речь идет о докторской работе, которая была написана для получения ученой степени в Гарвардском университете. Она должна была в первую очередь продемонстрировать знание соискателем западной экономической теории, и с этой задачей Чжан Пэйган справился блестяще.

Современный американский автор П. Трескотт признал представленное в книге описание исследовательских инструментов «впечатляющим» (Trescott, 2007: 284). Трескотт заметил, что при прочтении книги более чем через полвека после написания, с учетом многочисленных экспериментов в области развития в странах с низким уровнем доходов, исследование Чжан Пэйгана «выглядит скорее академическим упражнением, чем руководством для политики». Его вывод о том, что война – стимулирующий фактор для экономической экспансии, «вряд ли правилен для Китая». Убежденность ученого в том, что война помогает очистить некоторые институциональные препятствия, стоящие на пути социальных реформ, «кажется иронией в свете последующего опыта Китая» (Trescott, 2007: 285).

Рассуждения Трескотта о неправильной трактовке Чжан Пэйганом возможного позитивного значения военного конфликта отчасти теряют силу в более широком историческом контексте. Опыт Первой мировой войны показал, что Китай быстро развивался в тот период, когда империалистические державы на время позабыли о нем, оказавшись вовлеченными во взаимную схватку. Однако механического повторения этой ситуации в годы Второй мировой войны не произошло, поскольку значительная часть Китая оказалась под японской оккупацией. Война нанесла Китаю ощутимый ущерб, но и в этой ситуации ученые пытались найти в сложившейся ситуации возможные позитивные стороны.

В республиканский период Чжан Пэйган был молодым исследователем, влияние которого существенно уступало известным экономистам той эпохи. Лишь в годы реформ его стали считать авторитетным ученым и называть одним из основоположников экономики развития. Чжан Пэйган был экономистом научного склада и не принимал участия в политической борьбе. Он думал о том, как эффективно развивать экономику в условиях существующей системы гоминьдановской власти. Чжан Пэйган стремился к строгому соблюдению научных стандартов. В диссертации он опирался на достиже-

ния мировой экономической науки, его методы исследования «были более нормативными и интернациональными, чем у других китайских ученых того времени» (Ye, Sun, Ding, 2017: 420–421).

Современный исследователь Цзоу Цзиньвэнь полагает, что в первой половине XX в. в Китае сложились специфические исторические условия, позволившие ему стать одной из стран, где зародилась экономика развития как научная дисциплина. Созданная в Китае до начала Второй мировой войны образовательная система равнялась на современные западные университеты, ее уровень превосходил другие колониальные и полуколониальные страны. Большое число китайских студентов отправилось для изучения экономической науки в США и Европу, оттуда они привозили в Китай новые экономические теории и передовые методы исследования проблем китайской экономики. Процесс индустриализации развернулся в Китае с конца 1860-х гг., т.е. в тот же период, что и в Японии. В этом отношении Китай также опережал прочие колониальные и полуколониальные страны. Сложности, с которыми сталкивался аграрный Китай при проведении индустриализации и модернизации, давали китайским ученым интеллектуальный стимул и хорошие практические условия для исследования проблем развития (Zou, 2014: 316–317).

В современном Китае обращение к наследию Чжан Пэйгана позволяет обосновать тезис о том, что в середине прошлого века китайская экономическая наука шла вровень с мировой и даже опережала ее. Это дает возможность сделать оптимистичный вывод, что в наши дни расширение интернационализации научных исследований позволит современным китайским экономистам повторить успех Чжан Пэйгана.

Отказ от прежней тенденции к замалчиванию и отрицанию «буржуазной мысли» стал шагом вперед, который позволил обогатить понимание накопленного теоретического наследия. Вместе с тем чрезмерное восхваление достижений китайских экономистов республиканского периода также способно исказить картину развития экономического знания. Тенденция к преувеличению вклада Чжан Пэйгана в мировую экономическую науку способна стать помехой на пути объективного изучения опыта интеллектуального взаимодействия Китая и Запада.

В китайских публикациях можно встретить рассуждения о том, что статья Нобелевского лауреата по экономике С. Кузнеца «Экономический рост и вклад сельского хозяйства: заметки об измерении» (Kuznets, 1961) повторяет идеи, содержавшиеся в написанной десятью годами ранее книге Чжан Пэйгана, Кузнец «всего лишь добавил к ним в отдельных частях некоторые формулы математического анализа» (Zhang, 2009: 21). Китайские авторы напоминают, что Кузнец был знаком с содержанием диссертации Чжан Пэйгана, а это косвенным образом наводит читателя на мысль, что совпадение не является случайным.

Примечательным явлением стало упоминание имени Чжан Пэйгана в научной публикации установочного характера, нацеленной на разъяснение официального курса «строительства философии и общественных наук с китайской спецификой». В программном выступлении китайского лидера Си Цзиньпина в 2016 г. были обозначены шесть требуемых характеристик общественных наук – преемственность, национальный характер, оригинальность, соответствие эпохе, системность и профессионализм. Заместитель главы руководящей группы по всекитайскому планированию философии и общественных наук И Ханьнин призвал учиться в этой сфере у «двух мудрых наставников из китайских экономических кругов» (Yi, 2017: 4).

Первым он назвал марксиста Ван Яняня, осуществившего в 1930-е гг. перевод на китайский язык «Капитала» К. Маркса и призывавшего к «исследованию экономики с позиции китайцев». На второе место автор поставил Чжан Пэйгана как «общепризнанного в мире основоположника экономики развития». Он отметил, что экономист стал «единственным азиатом», получившим американскую премию Дэвида Уэллса за диссертацию «Сельское хозяйство и индустриализация». По словам И Ханьнина, «этот труд признан западными экономическими кругами в качестве самой ранней пред-

ставительной работы по экономике развития, появившейся раньше, чем у другого создателя экономики развития лауреата Нобелевской премии по экономике Льюиса» (Yi, 2017: 4). Более того, в 1940 г. в работе «Транспортировка и продажа зерна в провинции Чжэцзян» Чжан Пэйган (Zhang, 2017, 751–933) выдвинул теорию разделения трансакционных и транспортных издержек и «поставил проблему почти одновременно с будущим лауреатом Нобелевской премии по экономике Коузом» (Yi, 2017: 4).

Рассуждения о том, что статус Чжан Пэйгана как создателя экономики развития является на Западе «общепризнанным», – это явное преувеличение. В частности, можно указать на книгу Ш.Р. Хана «История мысли экономики развития: вызовы и встречные вызовы» (Khan, 2014). В этом компактном обзоре исторических корней и течений экономики развития имя Чжан Пэйгана не было упомянуто ни разу. Не найти его и во многих других западных изданиях по экономике развития.

Очевидно, что препятствием для признания не может служить языковый барьер, поскольку главная книга китайского ученого была написана и опубликована на английском. Стремление китайских авторов поставить Чжан Пэйгана на один уровень или даже выше У.А. Льюиса, С. Кузнеца или Р. Коуза отвлекает от проблемы научной оценки его места в становлении экономики развития. История китайской экономической мысли будет полезна для выявления глобальных перспектив китайской экономической науки лишь в том случае, если исследователи будут видеть не только ее достоинства, но также слабости и недостатки.

Работа Чжан Пэйгана стала образцом синтеза западных теорий с китайской практикой. Хотя американские рецензенты критиковали его за недостаточное внимание к культуре и традициям, ученый акцентировал институциональную трактовку экономики развития с учетом специфических особенностей Китая. Его концепция не находит упоминаний в западных публикациях по истории мировой экономической науки, но свое место в китайской научной литературе она заняла прочно и устойчиво. Примером этому могут служить фундаментальная «История экономической мысли в новой редакции» в одиннадцати томах (Zou, 2014: 314–316) и «История китайской экономической мысли Нового времени» (Ye, Sun, Ding, 2017: 419–440).

Созвучность концепции Чжан Пэйгана китайским проблемам наших дней становится все более заметной. Ученый использовал теоретические познания для того, чтобы исследовать проблемы развития крупной страны со специфической институциональной структурой. Подчеркивая необходимость индустриализации, он призывал учитывать интересы развития деревни, в современном китайском политическом лексиконе эта мысль воплощена в формуле «трех сельских проблем» – сельского хозяйства, деревни и крестьян. Провозглашение в 2017 г. на XIX съезде КПК идеи вступления Китая в «новую эпоху» развития породило запрос на разработку теории «экономики развития с китайской спецификой новой эпохи». Это может стать весомым стимулом для поддержания интереса к истокам китайской экономики развития.

Литература

Борох, О. Н. (2019). Споры о перспективах развития Китая в 1920–1940-е годы // *Новая и новейшая история*, (2), 22–37.

Нуреев, Р. М. (2008). *Экономика развития: модели становления рыночной экономики*. М.: Норма.

Aubrey, H. G. (1950). Agriculture and Industrialization. By Pei-kang Chang. Cambridge: Harvard University Press, 1949. Pp. xii + 270 // *Journal of Political Economy*, 58 (4), 366–367.

Barton, G. T. (1951). Agriculture and Industrialization. By Pei-Kang Chang. Cambridge: Harvard University Press, 1949. xii, 270 pp. // *Industrial and Labour Relations Review*, 4 (4), 621–622.

Chang, Pei-Kang (1949). *Agriculture and Industrialization: the adjustments that take place as an agricultural country is industrialized*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Flores, E. (1951). Pei-Kang Chang, Agriculture and Industrialization: the adjustments that take place as an agricultural country is industrialized. Cambridge, Mass.: Harvard University Press. 1949 // *El Trimestre Económico*, 18 (71(3)), 575–578.

Hobbs, S. H., Jr. (1950–1951). Agriculture and Industrialization. by Pei-Kang Chang. Cambridge, Mass.: Harvard University Press. 1949. 270 pp. // *Social Forces*, 29 (1), 97–98.

Hsu, F. L. K. (1950). Agriculture and Industrialization: The Adjustments That Take Place as an Agricultural Country is Industrialized. By Pei-Kang Chang. Cambridge: Harvard University Press, 1949. xii, 270 pp. // *American Sociological Review*, 15 (3), 443–444.

Hu, Jian (2013). *Zhang Peigang zhuan* (Ху Цзянь. Биография Чжан Пэйгана). Beijing: Sanlian shudian. (На китайском.)

Hu, Jichuang (1984). *Zhongguo jindai jingji sixiangshi dagang* (Ху Цзичуан. Очерк истории китайской экономической мысли Нового времени). Beijing: Zhongguo shehui kexue chubanshe. (На китайском.)

Khan, S. R. (2014). *A History of Development Economics Thought: Challenges and Counterchallenges*. London: Routledge.

Kublin, H. (1950). Agriculture and Industrialization: The Adjustments That Take Place as an Agricultural Country Is Industrialized by Pei-kang Chang. (Cambridge, Harvard University Press, 1949. xii +270 pp.) // *Pacific Historical Review*, 19 (1), 87–88.

Kuznets, S. (1961). Economic Growth and the Contribution of Agriculture: Notes on Measurement // *International Journal of Agrarian Affairs*, 3 (2), 1–20.

Lockwood, W. W. (1950). Agriculture and Industrialization: the adjustments that take place as an agricultural country is industrialized. By Chang Pei-kang. Cambridge: Harvard University Press, 1949. xii, 270 p. // *The Far Eastern Quarterly*, 10 (1), 97–99.

Loomis, Ch. P. (1950). Agriculture and Industrialization. By Pei-Kang Chang. Cambridge: Harvard University Press, 1949. xii+270 // *The American Journal of Sociology*, 56 (1), 119–120.

Luo, Rongqu (ed.) (1990). *Cong "Xihua" dao xiandaihua – Wu si yilai youguan Zhongguo wenhua quxiang he fazhan daolu lunzheng wenxuan* (Ло Жунцюй (ред.) От «вестернизациии» к модернизации – Избранные статьи дискуссий о тенденциях китайской культуры и пути развития со времени Движения *4* мая). Beijing: Beijing daxue chubanshe. (На китайском.)

Morton, W. L. (1950). The Family Revolution in Modern China. By Marion J. Levy, Jr. 1949; Agriculture and Industrialization. By Pei-Kang Chang. Harvard Economic Studies. 1949. (Cambridge, Mass.: Harvard University Press. Toronto: S. J. Reginald Saunders. xii, 270 pp.); Frontier Land Systems in Southernmost China. By Chen Han-Seng. 1949; Notes on Labor Problems in Nationalist China. By Israel Epstein. 1949; Dragon Fangs: Two Years with Chinese Guerrillas. By Claire & William Band. 1947; America's Pacific Dependencies. By Rupert Emerson, Lawrence S. Finkelstein, E. L. Bartlett, George H. McLane, and Roy E. James. 1949 // *International Journal*, 5 (4), 357–359.

Nicholls, W. H. (1949). Agriculture and Industrialization: The Adjustments That Take Place as an Agricultural Country Is Industrialized, Pei-kang Chang. Cambridge: Harvard University Press, 1949. Pp. xiv, 270 // *American Journal of Agricultural Economics*, 31 (4), part 1, 746–747.

Scoville, O. J. (1949). Agriculture and Industrialization. By Pei-kang Chang. Cambridge: Harvard University Press, 1949. pp. vii, 270 // *Land Economics*, 25 (4), 439.

Trescott, P. B. (2007). *Jingji Xue: The History of Introduction of Western Economic Ideas into China, 1850–1950*. Hong Kong: The Chinese University Press.

Ye, Shichang ([1990] 2008). Yao zhongshi jianguo qian 30 nian jingji sixiang yanjiu (Е Шичан. Необходимо уделять внимание исследованию экономических идей тридцати лет до создания КНР), pp. 328–333 / In: Ye, Shichang (2008). *Zhongguo jingji shixue lunwenji* (Е Шичан. Сборник статей по экономической историографии Китая). Beijing: Shangwu yinshuguan. (На китайском.)

Ye, Shichang ([2000] 2008). Zhongguo fazhan jingjixue de xingcheng (Е Шичан. Формирование экономики развития в Китае), pp. 348–357 / In: Ye, Shichang (2008). *Zhongguo jingji shixue lunwenji* (Е Шичан. Сборник статей по экономической историографии Китая). Beijing: Shangwu yinshuguan. (На китайском.)

Ye, Shichang, Sun, Daquan, Ding, Xiaozhi (2017). *Jindai Zhongguo jingji sixiangshi*. Xia ce (Е Шичан, Сунь Дацюань, Дин Сяочжи. История китайской экономической мысли Нового времени, ч. 2.). Shanghai: Shanghai caijing daxue chubanshe. (На китайском.)

Yi, Hanning (2017). Goujian Zhongguo tese zhexue shehui kexue de wu dian renshi (И Ханьнин. Пять аспектов построения философии и общественных наук с китайской спецификой) // *Fudan xuebao. Shehui kexue ban (Fudan Journal. Social Sciences)*, (5), 1–6. (На китайском.)

Zhang, Peigang ([1949] 2012). Nongye yu gongyehua (Pei-kang Chang. Agriculture and Industrialization. The Adjustments That Take Place as an Agricultural Country Is Industrialized) (Чжан Пэйган. Сельское хозяйство и индустриализация), pp. 1–270 / In: Zhang, Peigang. *Nongye yu gongyehua*. Yingyu yuanzhu, zhongwen yinyan (Чжан Пэйган. Сельское хозяйство и индустриализация. Оригинал на английском языке, введение на китайском языке). Beijing: Zhongxin chubanshe. (На китайском.)

Zhang, Peigang ([1994] 2012). Nongyeguo gongyehua de lilun gaishu (Чжан Пэйган. Общее изложение теории индустриализации аграрных стран), pp. F 51 – F 67 / In: Zhang, Peigang. *Nongye yu gongyehua*. Yingyu yuanzhu, zhongwen yinyan (Чжан Пэйган. Сельское хозяйство и индустриализация. Оригинал на английском языке, введение на китайском языке). Beijing: Zhongxin chubanshe. (На китайском.)

Zhang, Peigang ([2002] 2012). "Nongye yu gongyehua" de lai long qu mai – Zhang Peigang koushu, Tan Hui zhengli (Чжан Пэйган. Перипетии «Сельского хозяйства и индустриализации» – устное изложение Чжан Пэйгана, упорядочил Тань Хуэй), pp. F 15 – F 50 / In: Zhang, Peigang. *Nongye yu gongyehua*. Yingyu yuanzhu, zhongwen yinyan (Чжан Пэйган. Сельское хозяйство и индустриализация. Оригинал на английском языке, введение на китайском языке). Beijing: Zhongxin chubanshe. (На китайском.)

Zhang, Peigang (1935). Di san tiao daolu zou de tong ma? (Чжан Пэйган. Годится ли третий путь?) // *Duli pinglun* (*The Independent Review*), (138), 15–18. (На китайском.)

Zhang, Peigang (1937). Woguo nongmin shenghuo chengdu de diluo (Чжан Пэйган. Падение уровня жизни крестьян в нашей стране) // *Dongfang zazhi* (*The Eastern Miscellany*), 34 (1), 119–126. (На китайском.)

Zhang, Peigang (1947a). Gongye yanjin lilun de yige yanjiu (Чжан Пэйган. Исследование теории индустриальной эволюции) // *Shehui kexue zazhi* (*Quarterly Review of Social Sciences*), 9 (2), 1–11. (На китайском.)

Zhang, Peigang (1947b). Nongguo gongyehua duiyu guoji maoyi de yingxiang (Чжан Пэйган. Влияние индустриализации в аграрных странах на международную торговлю) // *Zhongyang yinhang yuebao* (*The Central Bank monthly bulletin*), 2 (10), 1–6. (На китайском.)

Zhang, Peigang (2017). *Zhang Peigang ji* (shang, zhong, xia). Zhang Peigang zhu, Tan Hui zhengli (Сочинения Чжан Пэйгана, т. 1–3. Автор Чжан Пэйган, упорядочил Тань Хуэй). Jing Chu wenku (Библиотека царств Цзин и Чу). Wuhan: Huazhong keji daxue chubanshe. (На китайском.)

Zhang, Xia (2009). "San nong" shiye xia de "Nongye yu gongyehua" – Zhang Peigang "san nong" jingji sixiang yanjiu (Чжан Ся. «Сельское хозяйство и индустриализация» с точки зрения «трех сельских проблем» – Исследование экономических идей Чжан Пэйгана о «трех сельских проблемах») // *Sanxia daxue bao. Renwen shehui kexue ban (Journal of China Three Gorges University. Humanities & Social Sciences)*, 31 (5), 19–22. (На китайском.)

Zou, Jinwen (2016). *Jindai Zhongguo jingjixue de fazhan: yi liuxuesheng boshi lunwen wei zhongxin de kaocha* (Цзоу Цзиньвэнь. Развитие китайской экономической науки в Новое время: исследование докторских диссертаций соискателей, обучавшихся за рубежом). Beijing: Zhongguo renmin daxue chubanshe. (На китайском.)

Zou, Jinwen (ed.) (2014). Xin bian jingji sixiangshi. Di liu juan. Zhongguo jindai jingji sixiang de fazhan (Цзоу Цзиньвэнь (ред.) История экономической мысли в новой редакции, т. 6. Развитие китайской экономической мысли в Новое время) / In: Gu, Hailiang, Yan, Pengfei (eds.) (2013–2014). *Xin bian jingji sixiangshi* (Гу Хайлян, Янь Пэнфэй (ред.) (2013–2014). История экономической мысли в новой редакции: в 11 т.). Beijing: Jingji kexue chubanshe. (На китайском.)

References

Aubrey, H. G. (1950). Agriculture and Industrialization. By Pei-kang Chang. Cambridge: Harvard University Press, 1949. Pp. xii + 270. *Journal of Political Economy*, 58 (4), 366–367.

Barton, G. T. (1951). Agriculture and Industrialization. By Pei-Kang Chang. Cambridge: Harvard University Press, 1949. xii, 270 pp. *Industrial and Labour Relations Review*, 4 (4), 621–622.

Borokh, O. (2019). Debates on the Prospects of China's Development in the 1920-40s. *Novaia i noveishaia istoriia (Modern and Current History Journal)*, (2), 22–37. (In Russian.)

Chang, Pei-Kang (1949). *Agriculture and Industrialization: the adjustments that take place as an agricultural country is industrialized*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Flores, E. (1951). Pei-Kang Chang, Agriculture and Industrialization: the adjustments that take place as an agricultural country is industrialized. Cambridge, Mass.: Harvard University Press. 1949. *El Trimestre Económico*, 18 (71(3)), 575–578.

Hobbs, S. H., Jr. (1950–1951). Agriculture and Industrialization. by Pei-Kang Chang. Cambridge, Mass.: Harvard University Press. 1949. 270 pp. *Social Forces*, 29 (1), 97–98.

Hsu, F. L. K. (1950). Agriculture and Industrialization: The Adjustments That Take Place as an Agricultural Country is Industrialized. By Pei-Kang Chang. Cambridge: Harvard University Press, 1949. xii, 270 pp. *American Sociological Review,* 15 (3), 443–444.

Hu, Jian (2013). *Zhang Peigang zhuan* (*Biography of Zhang Peigang*). Beijing: Sanlian shudian. (In Chinese).

Hu, Jichuang (1984). *Zhongguo jindai jingji sixiangshi dagang* (*The Outline of the History of Modern Chinese Thought*). Beijing: Zhongguo shehui kexue chubanshe. (In Chinese.)

Khan, S. R. (2014). *A History of Development Economics Thought: Challenges and Counterchallenges*. London: Routledge.

Kublin, H. (1950). Agriculture and Industrialization: The Adjustments That Take Place as an Agricultural Country Is Industrialized by Pei-kang Chang. (Cambridge, Harvard University Press, 1949. xii +270 pp.). *Pacific Historical Review,* 19 (1), 87–88.

Kuznets, S. (1961). Economic Growth and the Contribution of Agriculture: Notes on Measurement. *International Journal of Agrarian Affairs*, 3 (2), 1–20.

Lockwood, W.W. (1950). Agriculture and Industrialization: the adjustments that take place as an agricultural country is industrialized. By Chang Pei-kang. Cambridge: Harvard University Press, 1949. xii, 270 p. *The Far Eastern Quarterly,* 10 (1), 97–99.

Loomis, Ch. P. (1950). Agriculture and Industrialization. By Pei-Kang Chang. Cambridge: Harvard University Press, 1949. xii+270. *The American Journal of Sociology*, 56 (1), 119–120.

Luo, Rongqu (ed.) (1990). *Cong "Xihua" dao xiandaihua – Wu si yilai youguan Zhongguo wenhua quxiang he fazhan daolu lunzheng wenxuan* (*From "Westernization" to Modernization – Selected Post-May Fourth Essays on China's Cultural Tendencies and Road of Development*). Beijing: Beijing daxue chubanshe. (In Chinese.)

Morton, W. L. (1950). The Family Revolution in Modern China. By Marion J. Levy, Jr. 1949; Agriculture and Industrialization. By Pei-Kang Chang. Harvard Economic Studies. 1949. (Cambridge, Mass.: Harvard University Press. Toronto: S. J. Reginald Saunders. xii, 270 pp.); Frontier Land Systems in Southernmost China. By Chen Han-Seng. 1949; Notes on Labor Problems in Nationalist China. By Israel Epstein. 1949; Dragon Fangs: Two Years with Chinese Guerrillas. By Claire & William Band. 1947; America's Pacific Dependencies. By Rupert Emerson, Lawrence S. Finkelstein, E. L. Bartlett, George H. McLane, and Roy E. James. 1949. *International Journal*, 5 (4), 357–359.

Nicholls, W. H. (1949). Agriculture and Industrialization: The Adjustments That Take Place as an Agricultural Country Is Industrialized, Pei-kang Chang. Cambridge: Harvard University Press, 1949. Pp. xiv, 270. *American Journal of Agricultural Economics*, 31 (4), part 1, 746–747.

Nureev, R. M. (2008). *Development Economics: The Models of Formation of Market Economy*. Moscow: Norma Publ. (In Russian.)

Scoville, O. J. (1949). Agriculture and Industrialization. By Pei-kang Chang. Cambridge: Harvard University Press, 1949. pp. vii, 270. *Land Economics*, 25 (4), 439.

Trescott, P. B. (2007). *Jingji Xue: The History of Introduction of Western Economic Ideas into China, 1850–1950*. Hong Kong: The Chinese University Press.

Ye, Shichang ([1990] 2008). Yao zhongshi jianguo qian 30 nian jingji sixiang yanjiu (It is Necessary to Pay Attention to the Studies of Chinese Economic Thought during 30 Years before the Establishment of the PRC), pp. 328–333 / In: Ye, Shichang (2008). *Zhongguo jingji shixue lunwenji* (*Collection of Essays on Chinese Economic Historiography*). Beijing: Shangwu yinshuguan. (In Chinese.)

Ye, Shichang ([2000] 2008). Zhongguo fazhan jingjixue de xingcheng (Formation of development economics in China), pp. 348–357 / In: Ye, Shichang (2008). *Zhongguo jingji shixue lunwenji* (*Collection of Essays on Chinese Economic Historiography*). Beijing: Shangwu yinshuguan. (In Chinese.)

Ye, Shichang, Sun, Daquan, Ding, Xiaozhi (2017). *Jindai Zhongguo jingji sixiangshi*. Xia ce (*History of Modern Chinese Economic Thought*, part 2.). Shanghai: Shanghai caijing daxue chubanshe. (In Chinese.)

Yi, Hanning (2017) Goujian Zhongguo tese zhexue shehui kexue de wu dian renshi (Five Aspects of the Construction of Philosophy and Social Sciences with Chinese Characteristics). *Fudan xuebao. Shehui kexue ban (Fudan Journal. Social Sciences)*, (5), 1–6. (In Chinese.)

Zhang, Peigang ([1949] 2012). Nongye yu gongyehua (Pei-kang Chang. Agriculture and Industrialization. The Adjustments That Take Place as an Agricultural Country Is Industrialized), pp. 1–270 / In: Zhang, Peigang. *Nongye yu gongyehua*. Yingyu yuanzhu, zhongwen yinyan (*Agriculture and Industrialization*. Original book in English, foreword in Chinese). Beijing: Zhongxin chubanshe. (In Chinese.)

Zhang, Peigang ([1994] 2012). Nongyeguo gongyehua de lilun gaishu (Theoretical Overview of the Industrialization of Agricultural Countries), pp. F 51 – F 67 / In: Zhang, Peigang. *Nongye yu gongyehua*. Yingyu yuanzhu, zhongwen yinyan (*Agriculture and Industrialization*. Original book in English, foreword in Chinese). Beijing: Zhongxin chubanshe. (In Chinese.)

Zhang, Peigang ([2002] 2012) "Nongye yu gongyehua" de lai long qu mai – Zhang Peigang koushu, Tan Hui zhengli (The Causes and the Effects of "Agriculture and Industrialization" – Zhang Peigang's dictation, arranged by Tan Hui), pp. F 15 – F 50 / In: Zhang, Peigang. Nongye yu gongyehua. Yingyu yuanzhu, zhongwen yinyan (*Agriculture and Industrialization*. Original book in English, foreword in Chinese). Beijing: Zhongxin chubanshe. (In Chinese.)

Zhang, Peigang (1935). Di san tiao daolu zou de tong ma? (Is the Third Path Possible?). *Duli pinglun* (*The Independent Review*), (138), 15–18. (In Chinese.)

Zhang, Peigang (1937). Woguo nongmin shenghuo chengdu de diluo (The Decline of the Standard of Living of the Peasants of our Country). *Dongfang zazhi* (*The Eastern Miscellany*), 34 (1), 119–126. (In Chinese.)

Zhang, Peigang (1947a). Gongye yanjin lilun de yige yanjiu (A Study of the Theory of Industrial Transformation). *Shehui kexue zazhi* (*Quarterly Review of Social Sciences*), 9 (2), 1–11. (In Chinese.)

Zhang, Peigang (1947b). Nongguo gongyehua duiyu guoji maoyi de yingxiang (The Influence of Industrialization in Agricultural Countries on the International Trade). *Zhongyang yinhang yuebao* (*The Central Bank monthly bulletin*), 2 (10), 1–6. (In Chinese.)

Zhang, Peigang (2017). *Zhang Peigang ji* (shang, zhong, xia). Zhang Peigang zhu, Tan Hui zhengli (*Collected works of Zhang Peigang*, vols. 1–3. Author Zhang Peigang, arranged by Tan Hui). Jing Chu wenku (Jing-Chu book series). Wuhan: Huazhong keji daxue chubanshe. (In Chinese.)

Zhang, Xia (2009). "San nong" shiye xia de "Nongye yu gongyehua" – Zhang Peigang "san nong" jingji sixiang yanjiu ("Agriculture and Industrialization" from the Point of View of "Three Rural Issues" – The Study of the Economic Ideas of Zhang Peigang on "Three Rural Issues"). *Sanxia daxue bao. Renwen shehui kexue ban (Journal of China Three Gorges University. Humanities & Social Sciences)*, 31 (5), 19–22. (In Chinese.)

Zou, Jinwen (2016). *Jindai Zhongguo jingjixue de fazhan: yi liuxuesheng boshi lunwen wei zhongxin de kaocha* (*The Development of Modern Chinese Economics: Doctoral Dissertations by Overseas Chinese Students*). Beijing: Zhongguo renmin daxue chubanshe. (In Chinese.)

Zou, Jinwen (ed.) (2014). Xin bian jingji sixiangshi. Di liu juan. Zhongguo jindai jingji sixiang de fazhan (The New Edition of the History of Economic Thought. Vol. 6. The Development of Modern Chinese Economic Thought) / In: Gu, Hailiang and Yan, Pengfei (eds.) (2013–2014). *Xin bian jingji sixiangshi* (*The New Edition of the History of Economic Thought*, in 11 vols.). Beijing: Jingji kexue chubanshe. (In Chinese.)

Terra Economicus, 2020, 18(2), 117-138
DOI: 10.23683/2073-6606-2020-18-2-117-138

Проблемы развития трудового потенциала регионов Российской Федерации с учетом их дифференциации

Михаела Симионеску
Институт экономического прогнозирования, Румынская Академия, Бухарест, Румыния
e-mail: mihaela.simionescu@ipe.ro

Евгения Кривокора
Институт экономики и управления, Северо-Кавказский федеральный университет
Ставрополь, Россия, e-mail: krivokora@inbox.ru

Виктор Фурсов
Институт экономики и управления, Северо-Кавказский федеральный университет
Ставрополь, Россия, e-mail: fursov.va@mail.ru

Елена Астахова
Институт экономики и управления, Северо-Кавказский федеральный университет
Ставрополь, Россия, e-mail: astachova123@yandex.ru

Цитирование: Симионеску, М., Кривокора, Е., Фурсов, В., Астахова, Е. (2020). Проблемы развития трудового потенциала регионов Российской Федерации с учетом их дифференциации // *Terra Economicus*, 18(2), 117–138. DOI: 10.23683/2073-6606-2020-18-2-117-138

Проблема согласования интересов экономического и социального прогресса, фокусировка на общенациональных и региональных целях сбалансированного экономического роста, достижение социальной стабильности и достойного уровня жизни населения сосредоточена в задачах развития трудового потенциала общества. Вместе с тем нарастание совокупности негативных явлений в асимметричности экономического развития, диспропорциональности уровня развитости территорий, сегментации структурных дисбалансов, углублении кадровой дифференциации регионов препятствует обеспечению задач экономического роста. Механизмы регулирования регионального развития не дают необходимой эффективности в преодолении процессов поляризации. Авторами ставилась исследовательская задача по выявлению региональных дисбалансов в развитии трудового потенциала территорий, установлении масштабов неравномерности и общей картины кадровой дифференциации регионов в РФ. В данной статье отражены результаты проведенного исследования состояния трудового потенциала всех регионов России, степени разнородности его развития в компонентном развитии по регионам, возникающих кадровых рисков и угроз, возможностей обеспечения кадровой безопасности регионов. Основное внимание в статье сосредоточено на анализе сложившихся различий в разрезе регионов и субъектов РФ, возможности обеспечивать

© М. Симионеску, Е. Кривокора, В. Фурсов, Е. Астахова, 2020

процессы формирования, воспроизводства и использования трудового потенциала в территориальном развитии и экономическом росте. Представлены результаты исследования факторов развития трудового потенциала на основе экономического и статистического подходов по разработанной авторской методике частных индексов развития трудового потенциала и их объединение в модифицированной интегральной модели. Определена динамика частных индексов и интегральной оценки за последние 10 лет по всем субъектам РФ. Выявлены элементы дифференциации субъектов РФ по качественным характеристикам уровня развития трудового потенциала. Авторам было чрезвычайно важно получить систематизированную картину существующей структуры кадровой дифференциации российских регионов, обозначить выявленные тенденции и оценить проблемы в обеспечении кадровой безопасности различных регионов с учетом неравномерности их социально-экономического развития.

Ключевые слова: *трудовой потенциал региона; интегральная оценка; региональная кадровая дифференциация; кадровые риски; кадровая безопасность*

Благодарность: *Статья подготовлена при поддержке РФФИ, проект 18-010-00732 А.*

Labor capacity building in Russian regions: Effects of regional differentiation

Mihaela Simionescu
Institute of Economic Forecasting, Romanian Academy, Bucharest, Romania
e-mail: mihaela.simionescu@ipe.ro

Evgeniya Krivokora
Institute of Economics and Management, North Caucasus Federal University, Stavropol, Russia
e-mail: krivokora@inbox.ru

Victor Fursov
Institute of Economics and Management, North Caucasus Federal University, Stavropol, Russia
e-mail: fursov.va@mail.ru

Elena Astakhova
Institute of Economics and Management, North Caucasus Federal University, Stavropol, Russia
e-mail: astachova123@yandex.ru

Citation: Simionescu, M., Krivokora, E., Fursov, V., Astakhova, E. (2020). Labor capacity building in Russian regions: Effects of regional differentiation. *Terra Economicus*, 18(2), 117–138. DOI: 10.23683/2073-6606-2020-18-2-117-138

Goals like harmonizing the interests of economic and social progress, focusing on national and regional balanced economic growth, achieving social stability and a decent standard of living of the population relate to the labor capacity building. A set of negative tendencies which characterize the asymmetry of economic development, the differences among the regions, including deepening staff differentiation, the structural imbalances can slow down economic growth. The mechanisms for regulating

regional development do not provide the necessary efficiency in overcoming the polarization processes. The aim of the paper is to identify regional imbalances in the labor capacity building in the regions of the Russian Federation, taking into account interregional differentiations. The authors also focus on establishing the extent of unevenness of, and the overall picture of personnel differentiation among the Russian regions. This article explains the labour capacity for all of the Russian regions, the degree of heterogeneity of its development, and emerging personnel risks and threats, and the factors for ensuring the personnel security of the regions. The paper also emphasizes the analysis of existing differences among the regions, the ability to ensure the processes of building, reproducing and using the labor capacity. The development factors of labour potential from the economic and statistical perspectives are presented, relying on modified integral model to respond to the private indices of labour capacity development and their combination. The dynamics for the private indices is presented, along with the dynamics for the integrated assessment over the past 10 years for all subjects of the Russian Federation. The elements of differentiation for the Russian regions are identified, according to the qualitative characteristics of the level of development of labour capacity. A systematic picture of the existing structure of personnel differentiation of Russian regions is presented, in order to observe trends and issues in ensuring personnel security in different regions according to their socio-economic development differences.

Keywords: *regional labour potential; integral assessment; regional personnel differentiation; personnel risks; personnel security*

Acknowledgements: *This paper was supported by a grant from the Russian Foundation for Basic Research, project No. 18-010-00732 A.*

JEL codes: *J01, J20, J21, J24*

Введение

В современных условиях как национальные, так и региональные экономические системы подвергаются воздействию множества дестабилизирующих факторов, усиливающих неравномерность и нелинейность экономических процессов, вызывающих замедление или торможение темпов экономического роста. Пространственная неоднородность проявляется в диспропорциях и дисбалансах территориального развития, меняет структуру экономики, ее возможности к сохранению своей целостности, обеспечения стрессоустойчивости к противостоянию внешних вызовов, происходят переливы производственного, человеческого, финансового капитала (Ramajo et al., 2008; Chiabai et al., 2014; Deng et al., 2019; Strielkowski et al., 2020).

Неравномерность регионального развития, в сущности, является, с одной стороны, как бы заданным свойством территории, привязанным к ее географическим, природно-климатическим, сырьевым, ресурсным характеристикам, а с другой стороны, становится воплощением целей и задач внутренней политики, эффективности системы управления, результатом социальных и политических процессов (Zlyvko et al., 2014; Zeibote et al., 2019). Эти присущие региональной дифференциации объективность и субъективность также со временем трансформируются под воздействием множества факторов и эволюционируют вместе с экономическими процессами (MacKinnon et al., 2009; Lisin et al., 2018). Так, для начала прошлого столетия ресурсный потенциал был основой неравенства развития территорий, а в эпоху цифровой экономики ими становятся факторы технологического прогресса и уровень диджи-

тализации экономики, инновации и профессиональность человеческих ресурсов. Теперь своеобразным магнитом, притягивающим и перемещающим ресурсы по регионам, становится научно-технологический прогресс, усиливающий неравномерность распределения природных ресурсов. Неравномерность территориального развития проявляется в разных формах, которые диктуются масштабами диспропорций. Эти формы отражают силу расслоения регионов – дифференциация, асимметрия, поляризация.

Дифференциация регионального развития может работать как стимул экономического роста, и в то же время как тормоз экономического развития. Как стимул фактор неравномерности территориального развития работает только в определенных пределах, побуждая конкурентное поведение, повышая эффективность использования ограниченных ресурсов. Однако превышение этих экономических пределов уже порождает дисбалансы регионального развития, замедляет темпы экономического роста, провоцирует локальные или структурные кризисы (Гранберг, 2011: 14).

Как утверждают специалисты, главным внешним признаком межрегиональных диспропорций становится вымывание человеческих ресурсов, деструктивность процессов формирования, воспроизводства и использования трудового потенциала (Бондарская, 2015: 23). Отечественной наукой пока недостаточно изучены региональные условия, задающие качество трудового потенциала, системы управления трудовым потенциалом территорий и организаций, степени и силы воздействия уровня социально-экономического развития регионов, уровня кадровой безопасности и кадровых рисков, методы выявления скрытых возможностей (Фурсов, Кривокора, Стриелковски, 2018). Поэтому изучение факторов, границ и уровня кадровой региональной дифференциации является актуальной научной задачей.

Проблемы кадровой региональной дифференциации

Смещение ценности факторов развития с сырьевых ресурсов к интеллектуальным ресурсам перекраивает структуру экономики: в развитых странах более 70% национального богатства составляет человеческий капитал (Топилин, 2019: 736).

За рубежом проблема воспроизводства человеческого капитала в экономике знаний на региональном уровне изучается довольно активно (Izushi, Huggins, 2004), и в первую очередь как фактор, влияющий на темпы экономического роста (Niño-Amézquita et al., 2017; Ko, Min, 2019; Naroş, Simionescu, 2019). Исследуются вопросы накопления человеческого капитала, а не просто его пополнения в количественном отношении (Čábelková et al., 2015). Инвестиции в формирование человеческого капитала необходимы для достижения конкурентного рынка труда (Nureev et al., 2020). Канал для таких инвестиций в образование может быть представлен ПИИ, которые могут способствовать экономическому и социальному развитию принимающих стран (Simionescu, Naroş, 2019).

Согласно результатам исследования (Laskowska, Dańska-Borsiak, 2016), самые высокие уровни человеческого капитала характерны для самых богатых регионов в Западной Европе, пространственные отношения влияют на региональные ресурсы человеческого капитала, результаты регрессии пространственного роста показывают, что объем человеческого капитала в регионе оказывает значительное и положительное влияние на его ВВП на душу населения. Более масштабные исследования по 1569 субнациональным регионам из 110 стран нацелены на установление сочетания факторов, обеспечивающих региональное развитие и производительность труда организаций, действующих в этих регионах (Gennaioli, LaPorta, Lopez-de-Silanes, Shleifer, 2013). По результатам данного исследования обоснован вывод о необходимости учета региональных различий в развитии человеческого капитала, представлена новая модель регионального развития с элементами модели распределения талантов в структуре

экономики. Учеными проводится регрессионное моделирование по оценке зависимости экономического роста в странах ЕС от уровня высшего образования населения (Neagu, 2014). Также используя методы пространственного анализа, в Западной Европе исследуются пространственные зависимости между ростом человеческого капитала и ВВП на душу населения (Matei, Ceche, 2018).

В отношении региональной политики накопленный зарубежный опыт и уже проверенные решения могут оказаться полезными для российской практики управления (Kalyugina et al., 2020). Например, для управления региональной неоднородностью развития применяют разные типы селективной политики – поляризующую или выравнивающую. Первый тип нацелен на акселерацию нескольких ведущих регионов за счет активной государственной поддержки, благодаря которой убыстряются темпы экономического роста и достигается максимизация валового продукта. Второй тип внутренней региональной политики решает проблему выравнивания экономического потенциала отстающих, слабых регионов за счет государственных мер в тех сферах, которые не могут расти за счет рыночных механизмов и процессов. Оба типа имеют как достоинства, так и недостатки.

Стремление к обеспечению глобальной конкурентоспособности России потребовало сделать ставку на принцип поляризованного развития сильных регионов, который частично был унаследован российской экономикой. Их опережающее развитие как центров или точек роста должно было принести быстрые экономические результаты. Тем не менее во взаимодействии центр – периферия произошло стремительное расслоение. Как отмечают специалисты, прежде всего – за счет компоненты трудового потенциала. Развитые регионы стали своеобразными «пылесосами человеческих ресурсов», буквально пожирающими трудовой потенциал регионов-доноров. Чрезмерное отставание одних регионов страны от других приводит, как правило, к миграции из этих регионов в более успешные регионы наиболее активных и молодых работников, тем самым снижая кадровый потенциал для дальнейшего развития региона, а в итоге – к углублению отставания региона в социально-экономическом плане, нарастанию депрессивности региона (Гришин, 2013: 12).

Поляризационная политика вместо экономического подъема привела к нарастанию межрегиональных диспропорций и лишь увеличила разрыв между ведущими и отсталыми регионами. Увеличение финансирования депрессивных регионов через бюджетное перераспределение ресурсов не стимулировало экономического выравнивания развития территорий. Состав регионов-лидеров и отстающих регионов России остается практически неизменным. Ведущие регионы характеризуются наличием сырьевой или институциональной ренты, к которой в отдельных случаях может быть присоединена дополнительно сфера переработки. Отстающие регионы находятся в роли догоняющих, и их экономика к этому не подготовлена, даже наоборот: она ослаблена и обескровлена оттоком населения, дефицитом инвестиций, инфраструктурным упадком. Достижение задач сглаживания дисбаланса и уменьшения разрыва с лидерами роста невозможно без обеспечения устойчивых опережающих темпов роста, но для этого слабые регионы не имеют нужного потенциала.

Современные исследования показали, что в новом столетии границы периферийных (догоняющих или отстающих) зон заметно расширяются при соответствующем сужении зоны центров роста в направлении восток – запад и юг – север (Крюков, 2014: 2–4). Отношения периферия – центр выходят также и за пространственные границы, распространяясь на «экстерриториальные» сферы и виды деятельности, например, сферы социального жизнеобеспечения, деятельность по повышению качества жизни населения (Крюков, 2014: 2–4).

Одним из мощных негативных триггеров в региональном расслоении является углубление разрыва в состоянии трудового потенциала между более сильными и сла-

быми регионами. Сбалансированное социально-экономическое развитие регионов и субъектов требует не только поиска инструментов преодоления кадровой диспропорциональности, но и прогнозирования и управления степенью выраженности межрегиональных различий развитости трудового потенциала. Это особенно актуально с позиций кадровой безопасности регионов, поскольку исчерпаны точки экономического роста за счет сырьевых отраслей развитых регионов, и крайне необходим сдвиг в сторону поиска инновативных несырьевых точек роста в отстающих регионах.

С точки зрения угроз отдельные ученые выделяют «кадровый голод», поскольку в соответствии с прогнозами в РФ по наметившимся тенденциям предвидится сокращение численности экономически активного населения, численности высококвалифицированных работников, ожидается нарастание дисбаланса спроса и предложения и снижение темпов производительности труда (Куклин, Чичканов, 2018: 107).

Конечно, наиболее сложной является проблема воспроизводства трудового потенциала. Для РФ, по оценкам ученых, с количественной точки зрения прогнозируется негативная динамика по численности населения по основным возрастным группам, по естественному приросту, по структуре занятости и с учетом региональных особенностей воспроизводства (Топилин, Воробьева, Максимова, 2019: 71). Период депопуляции населения, по прогнозам ученых, к 2035 г. несет огромные риски снижения кадровой безопасности как России в целом, так и ее регионов. Эти обстоятельства в отношении количественной составляющей трудового потенциала потребуют активизации также и миграционных факторов (Астахова и др., 2019). Миграционные процессы помогают решить не только количественную, но и качественную проблему трудового потенциала региона в случае его экономической привлекательности для человеческих ресурсов в отношении достойных условий труда и оплаты труда. Но повышая кадровую обеспеченность одних регионов, миграция также одновременно обедняет трудовой потенциал других регионов.

Поэтому, по нашему убеждению, в проблеме воспроизводства и использования трудового потенциала требуется смещение акцентов с количественной стороны на его качественные характеристики. Соглашаясь с авторами (Топилин, Воробьева, Максимова, 2019) по вопросу высокой дифференциации регионов РФ по прогнозируемой динамике численности трудоспособного населения, считаем необходимым оценивать и прогнозировать показатели использования трудового потенциала. Именно в отношении продуктивности, качества труда, производительности труда Россия критично отстает от других стран, а в межрегиональном плане можно говорить о поляризации регионов страны. Как оценивают исследователи, структурные проблемы российской экономики являются серьезным барьером для ее экономического роста. Пока же только наделенность сырьевыми активами позволяет регионам и субъектам РФ обеспечивать темпы экономического роста.

Особенности методического инструментария исследования

Для решения поставленных задач исследования по основной гипотезе была обоснована и предложена к применению авторская методика интегральной оценки трудового потенциала региона (Fursov et al., 2018). Она базируется на индексном методе оценок, когда осуществлен подбор и обоснование частных индексов, отражающих структурные элементы трудового потенциала региона. На их основе производится расчет интегрального индекса, обобщающего частные характеристики и синтезирующий комплексный итоговый индикатор трудового потенциала. В качестве базовых компонентов регионального трудового потенциала установлены:

- индекс продолжительности трудовой жизни в регионе;
- индекс уровня трудовой активности населения в регионе;
- индекс уровня профессиональной подготовки занятого населения;
- индекс фондовооруженности труда работников региона;

- индекс среднедушевого валового регионального продукта;
- индекс среднемесячной зарплаты работников в регионе.

Под каждый компонент подобраны соответствующие индикаторы, которые подвергаются процедуре шкалирования и приобретают сопоставимый вид. Первые три частных индекса позволяют дать оценку качественным составляющим формирования трудового потенциала, последние три частных индекса также отражают качественные стороны, но уже процесса использования и воспроизводства (Фурсов, Лазарева, Кривокора, 2019).

Для проведения комплекса вычислений по оценке состояния трудового потенциала по модифицированной методике оценки интегрального индикатора необходимо было добиться соблюдения нескольких важных условий. В первую очередь это касается обеспечения комплексности характеристик трудового потенциала. Еще одним значимым требованием формирования эмпирической аналитической базы исследования была минимизация уровня субъективности, достоверность и статистическая доступность избранных показателей, включенных в модель.

Апробация предложенного методического инструментария была осуществлена на основе официальных данных Федеральной службы государственной статистики РФ за 2005–2015 гг. с использованием экономико-статистических методов анализа. Расчеты проводились по всем федеральным округам и субъектам РФ без исключений.

Считаем важным подчеркнуть отличительные особенности и преимущества авторской методики. Главным качеством выступает универсальность и комплексность методического инструмента, который дополнительно характеризуется гибкостью и высоким уровнем аналитичности. Еще одна важнейшая характеристика методики делает ее востребованной – при минимально возможном количестве параметров интегральной модели достигнут охват всех сторон процесса формирования, воспроизводства и использования трудового потенциала. Предлагаемая методика также позволяет оперативно проводить динамические и межрегиональные сопоставления, использоваться для диагностики региональных проблем, связанных с трудовым потенциалом. Помимо этого, вся информационная база строится только на основе официальных статистических данных и не требует проведения дополнительных опросов, получения информации из других источников.

Анализ межрегиональных различий уровня развития трудового потенциала регионов РФ

В соответствии с целями исследования расчет интегрального индекса развития трудового потенциала на основе экономического и статистического подходов был проведен по всем субъектам РФ по разработанной авторской модифицированной оценочной методике. Исходными данными послужили сведения официальных статистических сборников Федеральной службы государственной статистики РФ за период с 2005 по 2015 г. Оценка состояния трудового потенциала российских регионов проводилась в несколько этапов. Первоначально была проведена систематизация исходной информационной базы с учетом статистической доступности показателей и минимумом субъективной интерпретации данных. Далее проводилось шкалирование избранных по методике показателей, поскольку требуется получить сопоставимость информационного массива через приведение совокупности индикаторов, имеющих разные единицы измерения, в коэффициентную форму. В рейтинговой системе используются безмерные величины, измеряемые в диапазоне от 0 до 1, которые уже дают объективное сопоставимое представление об уровне оцениваемого индикатора, и это один из наиболее трудоемких этапов. В данной процедуре по каждому из преобразуемых индикаторов трудового потенциала во временном ряде наблюдения фактических данных выделяются минимальные, максимальные величи-

ны, лучшие и худшие значения, и далее производится их перевод в форму частного коэффициента – для каждого субъекта по всему временному интервалу анализа. На следующем этапе проводится вычисление интегрального показателя в соответствии с методическим алгоритмом. Собственно, затем наступает аналитический этап, связанный с расчетом динамики, отклонений, сглаживания, построения трендов и т.д. Полученные расчетные показатели дают полную системную картину состояния трудового потенциала в масштабах страны.

Главные результаты проведенного исследования и выявленные закономерности представлены обобщенно в данной публикации.

Общая картина динамики интегрального индекса уровня развития трудового потенциала в РФ отражена диаграммой (рис. 1).

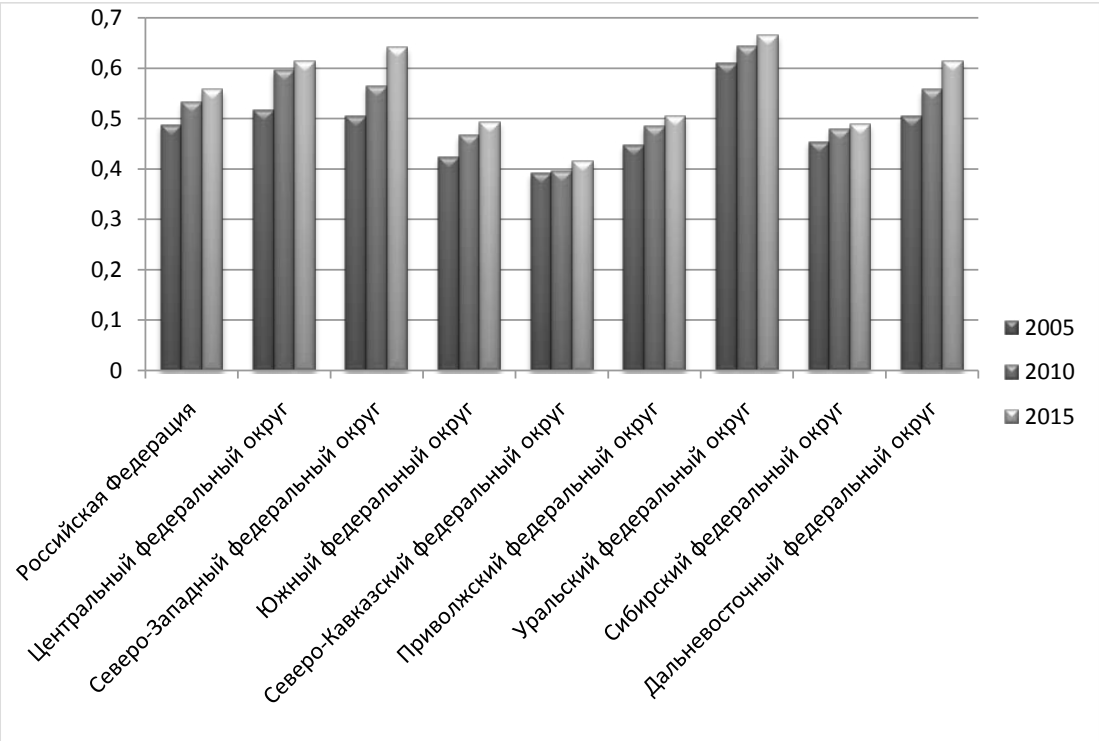

Рис. 1. Динамика интегрального индекса развития трудового потенциала в России в 2005–2015 гг.

Источник: Рассчитано авторами на основе данных: Регионы России. Социально-экономические показатели. (2005). Стат. сб. М.: Росстат. http://www.gks.ru/bgd/regl/B05_14p/Main.htm; Регионы России. Социально-экономические показатели. (2010). Стат. сб. М.: Росстат. http://www.gks.ru/bgd/regl/B10_14p/Main.htm; Регионы России. Социально-экономические показатели. (2015). Стат. сб. М.: Росстат. http://www.gks.ru/bgd/regl/B15_14p/Main.htm

В целом за анализируемый период сложилась положительная тенденция устойчивого роста интегрального индекса трудового потенциала, что свидетельствует о некоторых позитивных сдвигах в структуре трудового потенциала страны и ее регионов в разрезе федеральных округов. Но расчеты показали довольно существенный разрыв в уровне интегрального индекса по регионам.

Наибольшие значения интегрального индекса соответствуют расчетному 2015 г. (рис. 2). Но, несмотря на его активный рост, который в целом по России составил 18,9% за весь период, стали заметно проявляться сигналы усиления кадровой дифференциации регионов. Например, в 2005 г. максимальный уровень индекса сформирован в

УрФО в размере 0,610, а минимальный уровень индекса в СКФО – в размере 0,392. Уже в 2015 г. интегральный индекс в УрФО составил 0,666, а в СКФО – 0,416. Диапазон колебаний повысился с 0,218 до 0,250 единицы. Это можно расценивать как увеличение разрыва в региональном развитии и подтверждение тревожных тенденций процессов регионализации трудового потенциала. Как видно, отличаются сравнительно высоким уровнем интегрального показателя в 2015 г. Уральский и Северо-Западный федеральные округа.

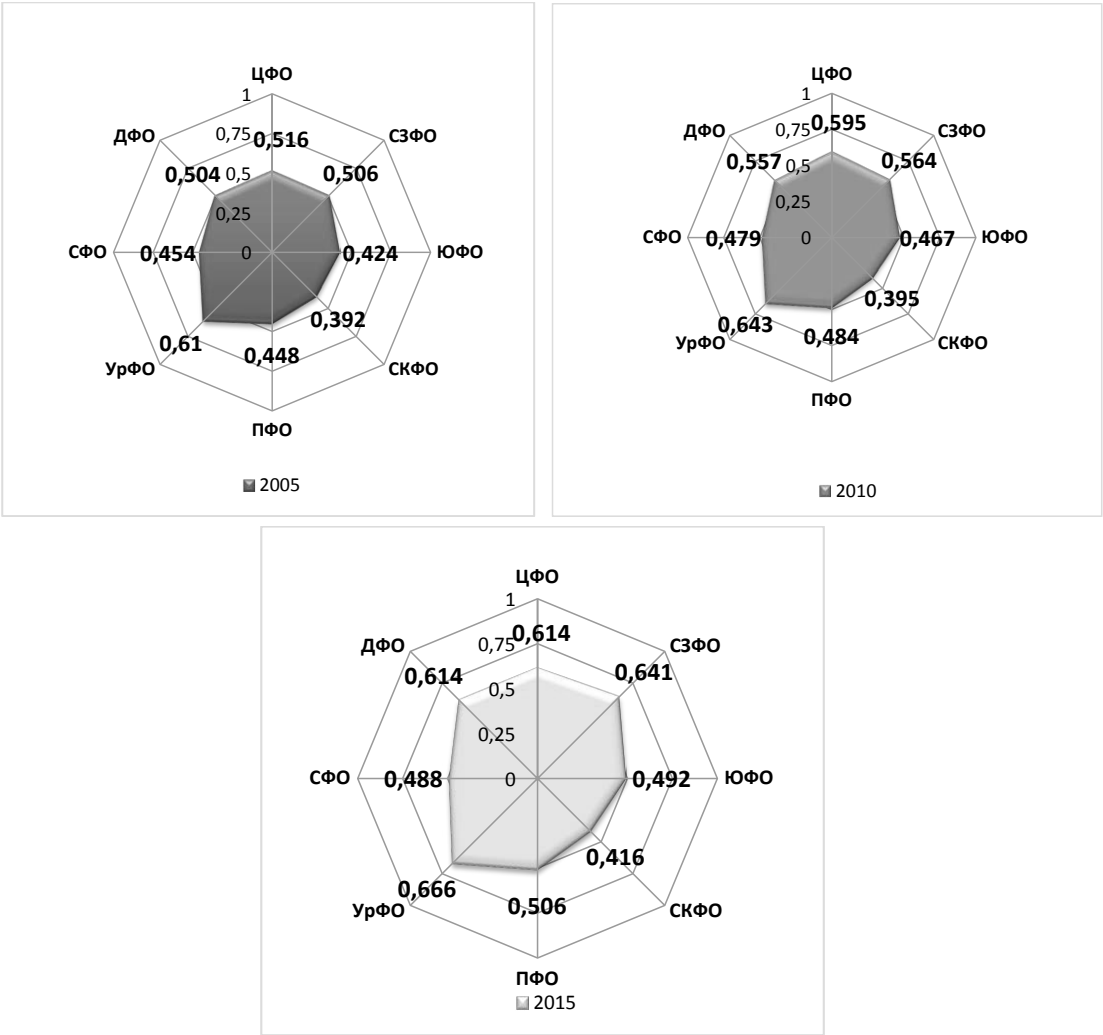

Рис. 2. Изменение интегрального коэффициента развития трудового потенциала по федеральным округам РФ
Источник: Рассчитано авторами на основе данных Росстата (Ук. сб.)

Исследование процессов региональной кадровой дифференциации делает необходимым детализированный анализ по структурным элементам трудового потенциала регионов РФ в соответствии с предложенной авторами методикой оценки.

За анализируемый период в целом по РФ в поэлементном разрезе существенных сдвигов не происходило, и отдельно по каждому частному индексу трудового потенциала был определенный незначительный прирост. Но как видно на обобщенной диаграмме интегрального индекса (рис. 3), он в стране в значительной мере формируется на базе только трех компонентов – индекса продолжительности трудовой жизни населения (прирост 12,0%), индекса трудовой активности населения (прирост 8,8%), индекса уровня профессиональной подготовки занятого населения (прирост 16,4%).

Другие компоненты интегрального коэффициента участвуют в его формировании лишь символически – индекс фондовооруженности труда (прирост 3,7%), индекс среднедушевого валового регионального продукта (прирост 35,1%), индекс среднемесячной зарплаты работников (прирост 31,7%), – и их величина существенно ниже представленных выше частных индексов.

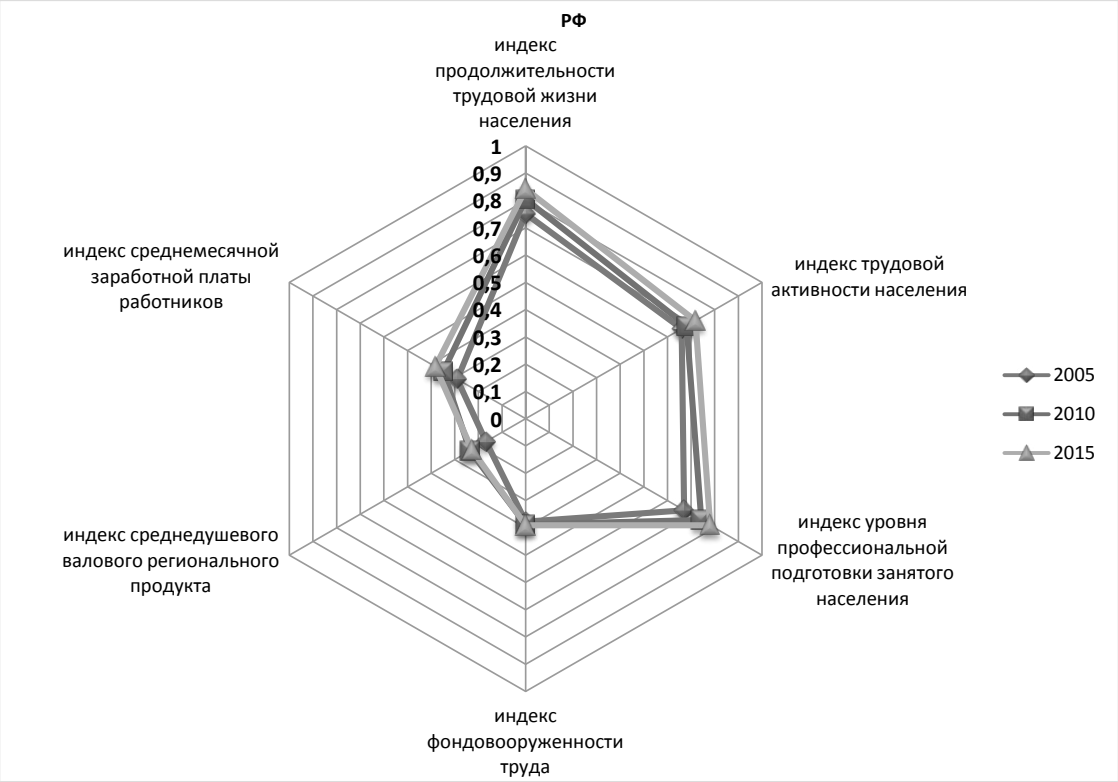

Рис. 3. Обобщенная диаграмма интегрального коэффициента развития трудового потенциала РФ
Источник: Рассчитано авторами на основе данных Росстата (Ук. сб.)

Межрегиональное сравнение поэлементного состава интегрального коэффициента трудового потенциала (рис. 4) позволяет увидеть, что несколько федеральных округов вносят более существенный вклад по проблемным частным индексам фондовооруженности труда, среднедушевого валового регионального продукта и среднемесячной зарплаты работников. Это Уральский, Дальневосточный, Северо-Западный и Центральный федеральные округа РФ.

Такая территориальная неоднородность в развитии структурных элементов трудового потенциала становится важным экономическим сигналом. В данном случае дифференциация трудового потенциала в структурном отношении привела к формированию выраженной асимметрии и проявляется в диспропорциях социально-экономического развития субъектов РФ. Пока незаметны какие-либо предпосылки в преодолении данных деструктивных проявлений и можно уверенно говорить не о процессах региональной дифференциации, а о процессах поляризации регионального развития.

Для получения более обоснованных выводов в отношении диспропорциональности развития трудового потенциала за последние десятилетия были построены экономико-математические модели, демонстрирующие увеличивающуюся амплитуду региональных диспропорций в отношении трудового потенциала (рис. 5).

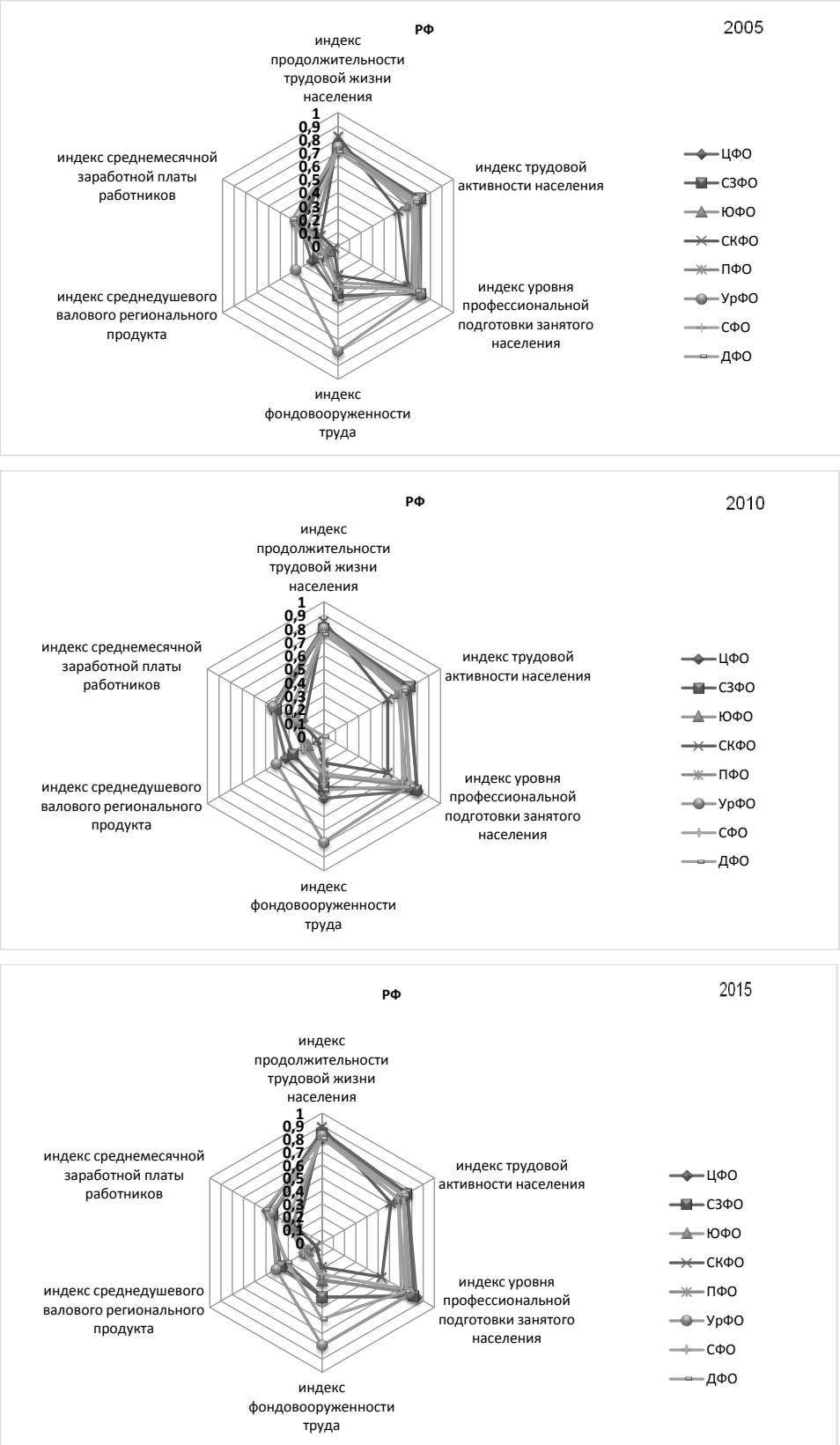

Рис. 4. Дифференцированная диаграмма интегрального коэффициента развития трудового потенциала по федеральным округам РФ
Источник: Рассчитано авторами на основе данных Росстата (Ук. сб.)

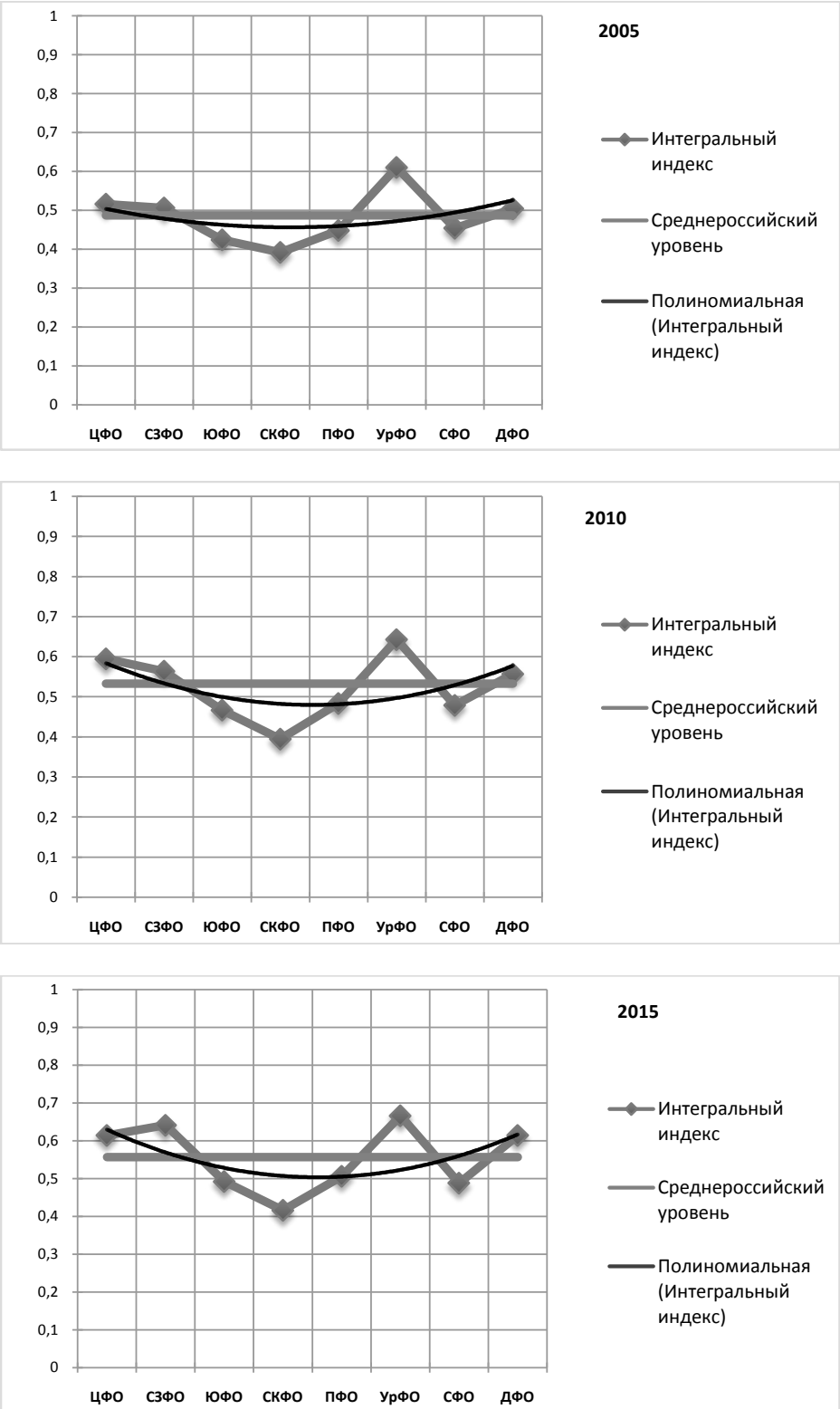

Рис. 5. Полиномиальная модель интегрального индекса развития трудового потенциала
Источник: Собственные результаты

Итак, в течение анализируемого периода произошло существенное увеличение отклонений от среднероссийского уровня интегрального показателя трудового потенциала. Как видно, в 2005 г. полиномиальная линия тренда практически совпадала со

значением интегрального коэффициента в среднем по РФ; в 2015 г. сформировалась пила фактических значений по регионам и наметились довольно сильные разрывы, что отражено в глубоком прогибе линии тренда.

Это доказывает выдвинутую гипотезу о нарастании процессов дифференциации и поляризации регионов по уровню трудового потенциала.

В исследовании оценка трудового потенциала регионов проводилась по всем субъектам РФ. И эта же тенденция углубления кадровой дифференциации подтверждается в большей или меньшей мере, но по всем регионам страны.

В целях уменьшения объема на следующих диаграммах (рис. 6–13) отражены начальный и конечный периоды анализа межрегиональных различий по субъектам в федеральных округах, что облегчает процесс отслеживания динамики и установления произошедших изменений.

В Центральном федеральном округе давно сложились и продолжают доминировать два полюса – г. Москва и Московская область (рис. 6). Остальные субъекты существенно отстают с почти двукратным разрывом, что свидетельствует о неравенстве условий формирования трудового потенциала в округе.

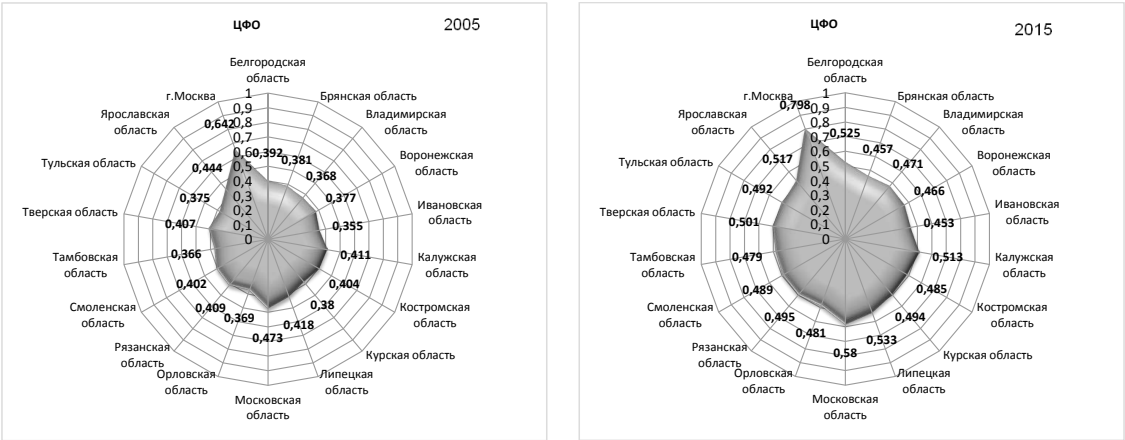

Рис. 6. Динамика интегрального индекса по Центральному федеральному округу
Источник: Рассчитано авторами на основе данных Росстата (Ук. сб.)

В Северо-Западном федеральном округе лидируют три субъекта – Мурманская область, Республика Коми и г. Санкт-Петербург (рис. 7). В них сосредоточены лучшие по округу значения интегрального показателя трудового потенциала.

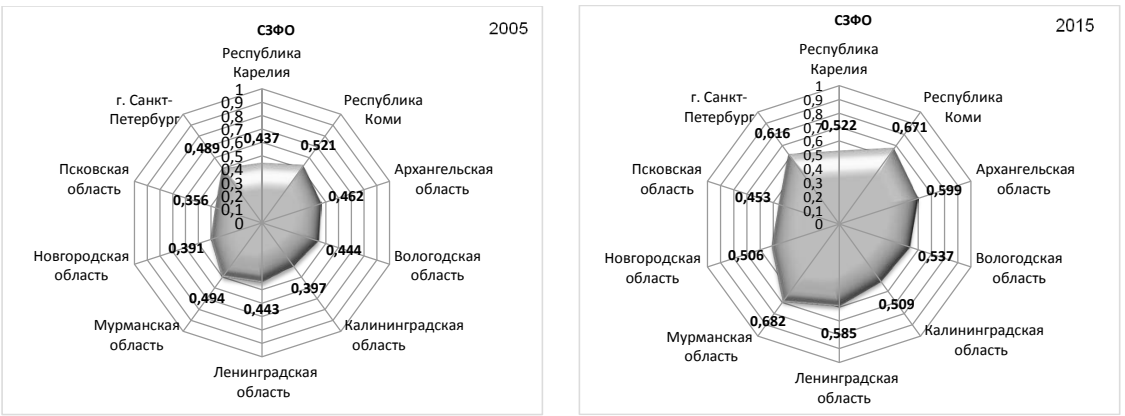

Рис. 7. Динамика интегрального индекса по Северо-Западному федеральному округу
Источник: Рассчитано авторами на основе данных Росстата (Ук. сб.)

В Южном федеральном округе такие центры пока не оформились окончательно, но вполне очевидно, что на эти позиции претендуют Астраханская область, Краснодарский край и Волгоградская область (рис. 8). Именно для этих субъектов характерны наибольшие значения интегрального индекса и более быстрый его прирост за исследуемый период.

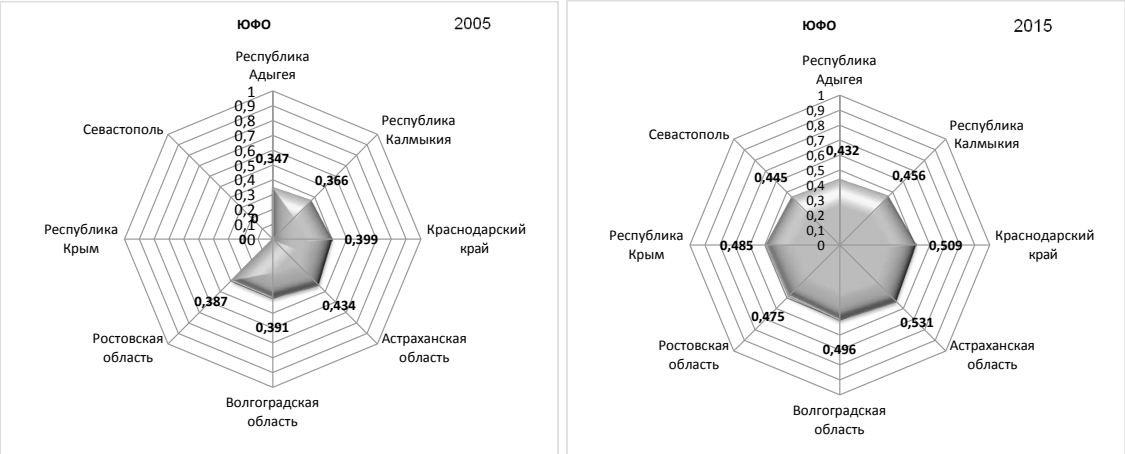

Рис. 8. Динамика интегрального индекса по Южному федеральному округу
Источник: Рассчитано авторами на основе данных Росстата (Ук. сб.)

При относительной равномерности развития трудового потенциала Северо-Кавказского федерального округа в нем стали намечаться такие лидеры, как Ставропольский край и Республика СО – Алания (рис. 9).

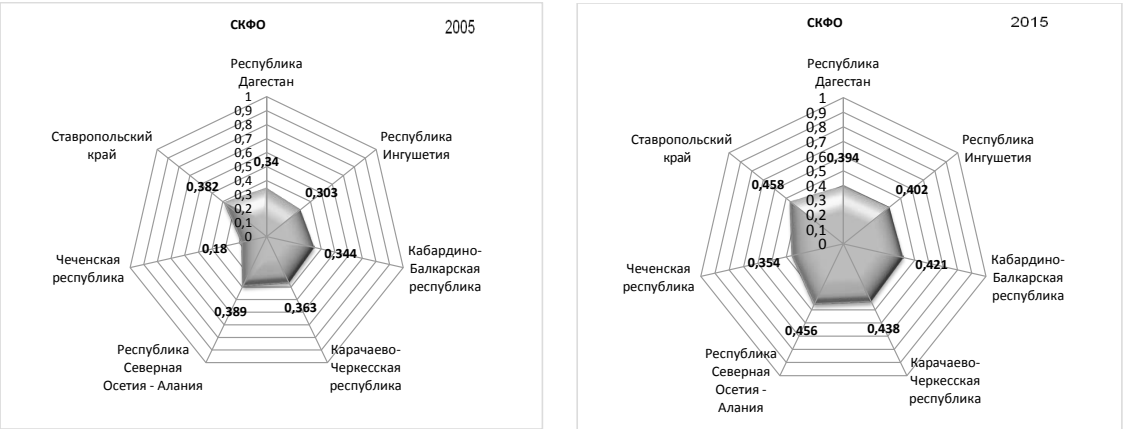

Рис. 9. Динамика интегрального индекса по Северо-Кавказскому федеральному округу
Источник: Рассчитано авторами на основе данных Росстата (Ук. сб.)

Из многочисленных субъектов Приволжского федерального округа центр тяжести чуть смещается в сторону Республики Татарстан (рис. 10). И к ней приближаются Самарская область и Пермский край.

Уральский федеральный округ имеет давно существующую доминанту – Тюменскую область, отрыв которой от других субъектов округа просто колоссальный (рис. 11). Важно отметить, что остальные субъекты имеют достаточно высокий уровень величины интегрального показателя трудового потенциала в сравнении с другими субъектами других федеральных округов.

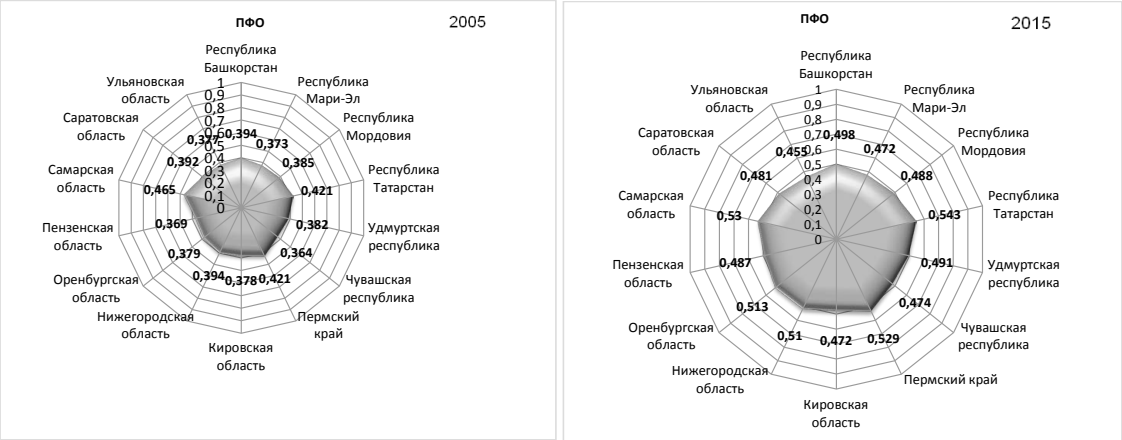

Рис. 10. Динамика интегрального индекса по Приволжскому федеральному округу
Источник: Рассчитано авторами на основе данных Росстата (Ук. сб.)

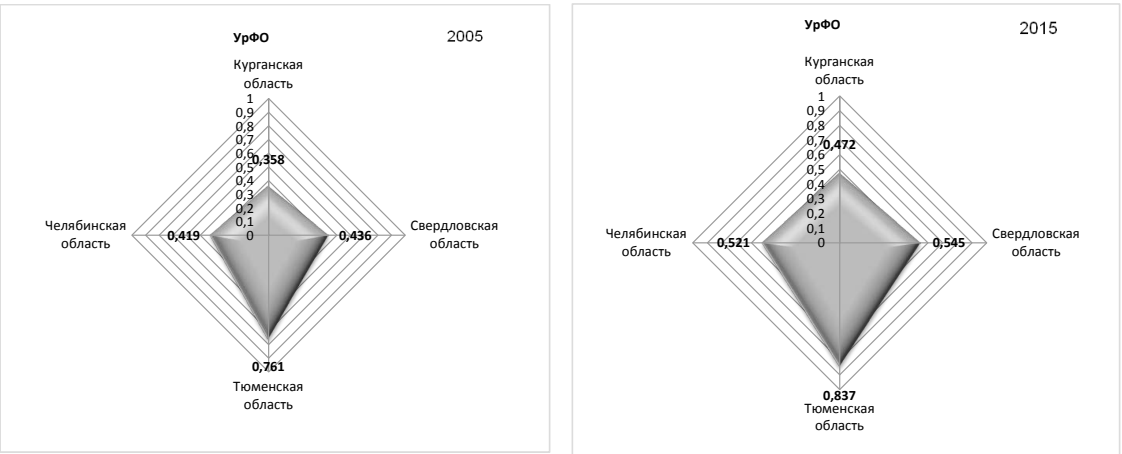

Рис. 11. Динамика интегрального индекса по Уральскому федеральному округу
Источник: Рассчитано авторами на основе данных Росстата (Ук. сб.)

В Сибирском федеральном округе сложилась относительно равномерная картина по уровню интегрального коэффициента, однако сохраняют лидерство Красноярский край и Томская область (рис. 12). К ним также подтягивается Иркутская область.

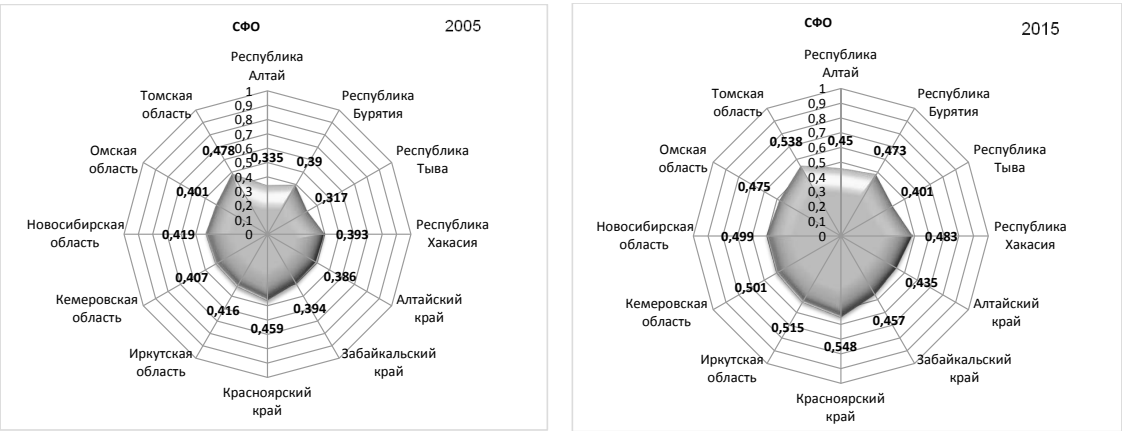

Рис. 12. Динамика интегрального индекса по Сибирскому федеральному округу
Источник: Рассчитано авторами на основе данных Росстата (Ук. сб.)

Дальневосточный федеральный округ отличается высоким приростом индекса трудового потенциала за исследуемый период, в отличие от многих других округов (рис. 13). И по его субъектам произошли заметные изменения в центрах развития – новый статус лидера приобрела Сахалинская область, сохранили первые позиции Чукотский АО, Магаданская область, Республика Якутия (Саха). В ДФО реализуются крупные инвестиционные проекты, связанные с созданием новых рабочих мест, что активизирует трудовой потенциал региона. Так, на Дальнем Востоке к 2025 г. должно быть реализовано 611 проектов. И для решения обеспеченности человеческими ресурсами специально создано Правительством РФ Агентство по развитию человеческого капитала на Дальнем Востоке (Андреева, Вотинцева, 2018: 100).

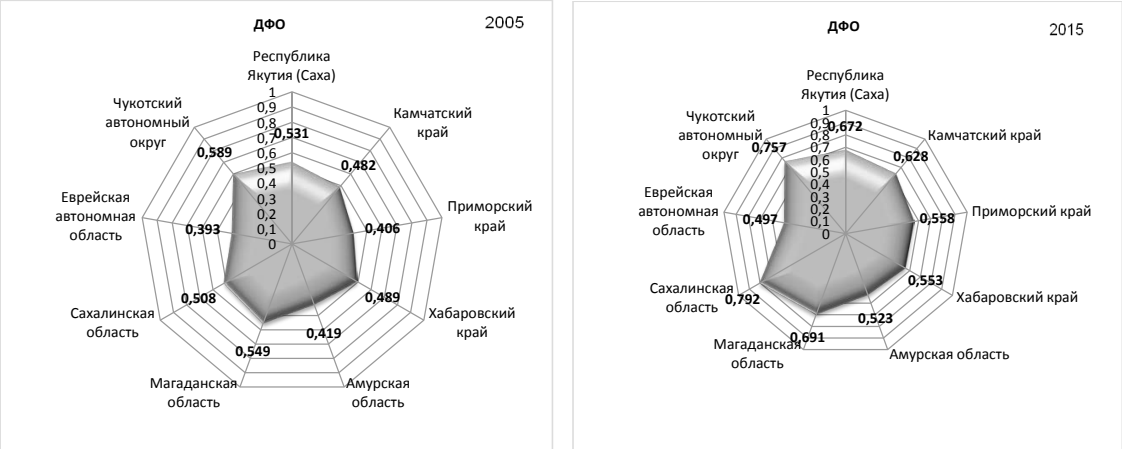

Рис. 13. Динамика интегрального индекса по Дальневосточному федеральному округу
Источник: Рассчитано авторами на основе данных Росстата (Ук. сб.)

Детализация анализа состояния трудового потенциала регионов в отношении компонентного состава показала наличие различий в соотношении частных индексов в разрезе по федеральным округам и субъектам РФ. Динамика и поведение составных элементов интегрального индекса позволили разделить регионы на две группы: в первую нами выделены регионы, сумевшие преодолеть выраженную асимметрию частных компонентов, а во вторую были отнесены те регионы, которые полностью повторяют динамику и распределение частных индексов в среднем по РФ (рис. 14 и 15 соответственно).

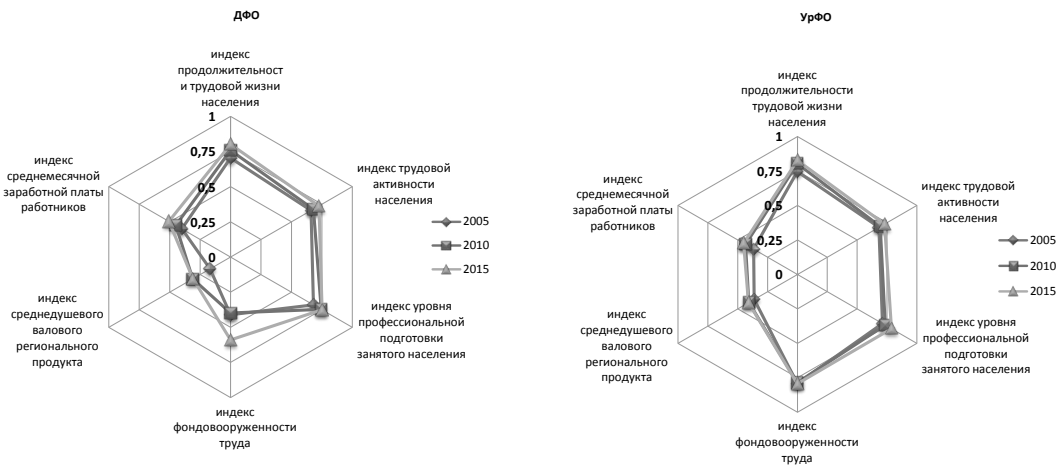

Рис. 14. Дифференцированная диаграмма интегрального коэффициента развития трудового потенциала перспективных регионов РФ
Источник: Рассчитано авторами на основе данных Росстата (Ук. сб.)

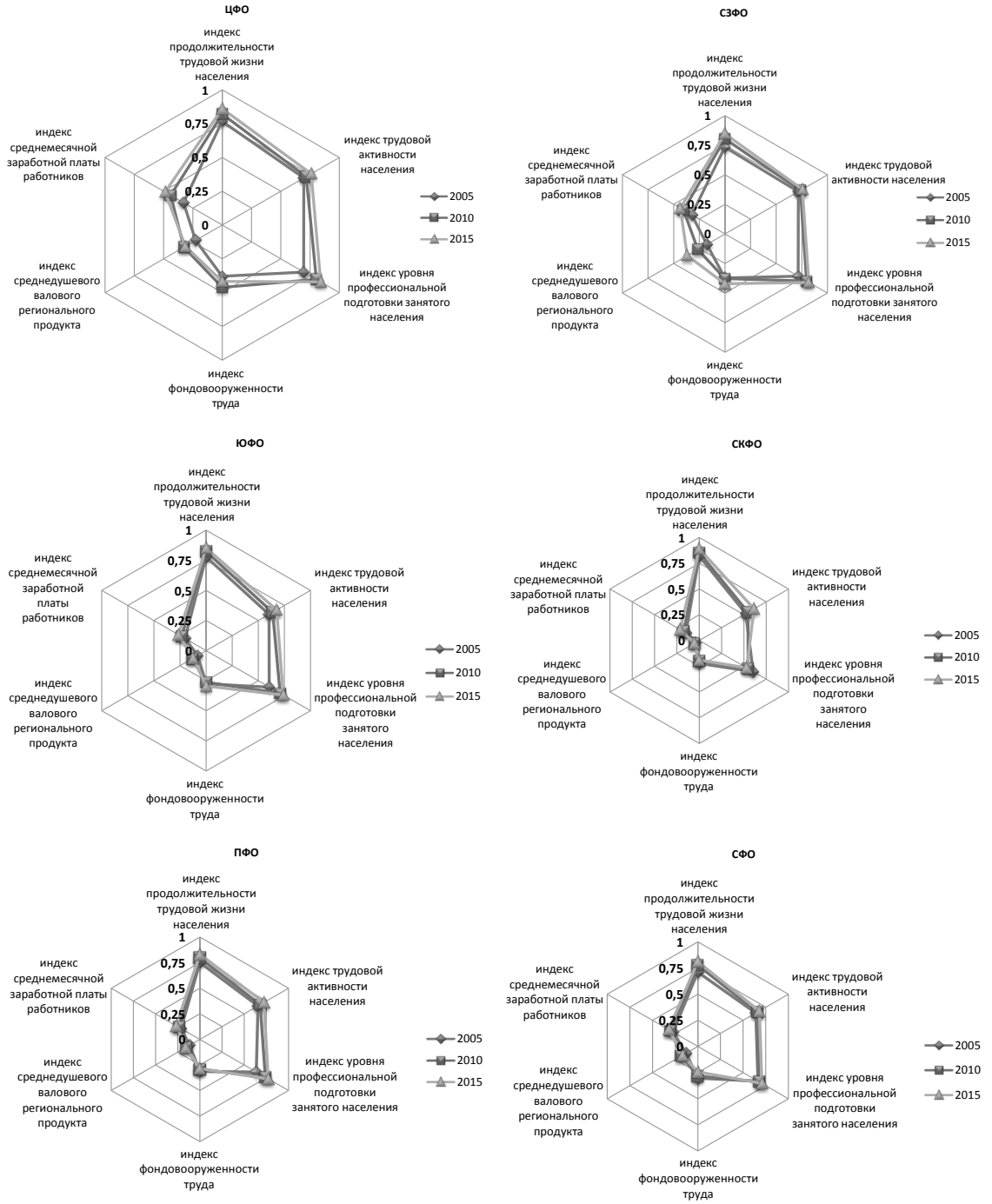

Рис. 15. Дифференцированная диаграмма интегрального коэффициента развития трудового потенциала регионов РФ с ограниченным ростом
Источник: Рассчитано авторами на основе данных Росстата (Ук. сб.)

Эти группы имеют, как следствие, принципиально различные возможности стратегического регионального развития и уровень кадровых рисков, проявляющихся в способности обеспечивать кадровую безопасность региона и на ее основе добиваться необходимых темпов экономического роста. Первая группа – перспективные регионы – объединила Уральский и Дальневосточный федеральный округа. Вторая группа – регионы с ограниченным ростом – объединила Центральный, Северо-Западный, Сибирский, Приволжский, Южный и Северо-Кавказский федеральный округа. Оценка

разрывов между экстремальными значениями частных индикаторов составляет более 3 раз.

Преодоление существующих диспропорций, предотвращение роста межрегиональных разрывов, представленных в результатах проведенного анализа кадровой дифференциации, возможно только на основе системной работы по развитию трудового потенциала субъектов РФ, дополненной их технологическим и научно-техническим развитием.

Наше дальнейшее исследование было связано с детализацией по субъектам внутри федеральных округов, которая закономерно показала, что в составе перспективных регионов присутствуют территории, которые полностью по выделенным нами признакам соответствуют группе с ограниченным ростом трудового потенциала. Подобное расслоение субъектов внутри округа требует проведения дополнительных расчетов и оценок. Однако уже сейчас можно сделать обоснованный вывод о достаточной аналитичности и эффективности использования предложенной нами модели трудового потенциала региона и модифицированной методики оценки интегрального показателя развития трудового потенциала регионов. В отличие от других методик она дает детализированную картину состояния трудового потенциала и уровня кадровой дифференциации регионов. По нашему убеждению, предложенный методический подход применим также для межстрановых сопоставлений по показателю трудового потенциала.

Заключение

Суммируя изложенное, необходимо сфокусироваться на главных выводах.

Во-первых, в отношении кадровой дифференциации с помощью предложенного методического похода нами доказана тенденция роста пространственной неоднородности трудового потенциала регионов, усиления региональных диспропорций и соответствующего расслоения региональных систем.

Во-вторых, анализ помог установить, что формирование трудового потенциала в регионах России преимущественно формируется за счет компонентов, отражающих его качественные характеристики, а не за счет результативных компонентов. В итоге производительность труда, отраженная в частном индикаторе индекса среднедушевого валового регионального продукта, и мотивационные инструменты, активизирующие продуктивный труд, представленные частным индикатором индекса среднемесячной зарплаты работников в регионе, довольно низки и малоэффективны преимущественно во всех регионах, за малым исключением.

В-третьих, нами проведена группировка регионов по признаку их потенциальной способности преодоления указанных проблем, когда можно будет количественно оценить уровень их кадровой безопасности и не допустить распада на качественно различные региональные экономики, усиливающие предельно высокий уровень межрегиональных различий. Игнорирование проблемы кадрового регионального неравенства губительно отражается на потенциале социально-экономического развития субъектов РФ, поскольку источники воспроизводства трудового потенциала будут исчерпаны с учетом региональной специфики.

Направление последующих исследований, как мы полагаем, находится в плоскости применения методов кластерного анализа уровня кадровой дифференциации регионов РФ. На его основе можно получить более детализированную характеристику региональных диспропорций трудового потенциала без привязки к пространственно-отраслевым параметрам регионов и субъектов РФ.

Литература

Андреева, М. Ю., Вотинцева, Л. И. (2018). К вопросу о формировании трудового потенциала территорий опережающего развития Дальнего Востока России // *Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки*, 11 (1), 99–109.

Астахова, Е. А., Ларионова, Н. А., Кривокора, Е. И., Костина, А. В. (2019). Роль миграции в обеспечении кадровой безопасности государства // *Вестник Северо-Кавказского федерального университета*, (6), 27–35.

Бондарская, Т. А. (2015). Особенности смены ориентиров управления региональной экономикой в современной России // *Социально-экономические явления и процессы*, 10 (5), 20–23.

Гранберг, А. Г. (2011). Возможны ли распад или сжатие России? // *Регион: экономика и социология*, (2), 9–18.

Гришин, В. (2013). Пространственное развитие экономики инноваций и кадры // *Федерализм*, (2), 9–18.

Крюков, В. А. (2014). Растущая периферия // *ЭКО*, 44 (11), 2–4.

Куклин, А. А., Чичканов, В. П. (ред.) *Вызовы социально-экономическому развитию регионов России* (2018). Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН.

Топилин, А. В. (2019). Трудовой потенциал России: демографические и социально-экономические проблемы формирования и использования // *Вестник Российской академии наук*, 89 (7), 736–744.

Топилин, А. В., Воробьева, О. Д., Максимова, А. С. (2019). Воспроизводство трудового потенциала в период депопуляции 2019–2035 гг. и компенсирующая роль миграционного фактора // *Статистика и экономика*, 16 (5), 70–84.

Фурсов, В. А., Кривокора, Е. И., Стриелковски, В. (2018). Региональные аспекты оценки трудового потенциала в современной России // *Terra Economicus*, 16 (4), 95–115. https://doi.org/10.23683/2073-6606-2018-16-4-95-115

Фурсов, В. А., Лазарева, Н. В., Кривокора, Е. И. (2019). Формирование трудового потенциала в системе регионального управления // *Kant*, (4), 104–108.

Čábelková, I., Abrhám, J., Strielkowski, W. (2015). Factors influencing job satisfaction in post-transition economies: the case of the Czech Republic // *International Journal of Occupational Safety and Ergonomics*, 21 (4), 448–456. https://doi.org/10.1080/10803548.2015.1073007

Chiabai, A., Platt, S., 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

Deng, Y., Qi, W., Fu, B., Wang, K. (2019). Geographical transformations of urban sprawl: Exploring the spatial heterogeneity across cities in China 1992–2015 // *Cities*, 102415. https://doi.org/10.1016/j.cities.2019.102415

Fursov, V. A., Krivokora, E. I., Savchenko, I. P., Gorlova, E. B. (2018). Methods of assessing the state of the labor potential of the region // *Research Journal of Pharmaceutical, Biological and Chemical Science*, 9 (6), 1955–1960. http://www.rjpbcs.com/pdf/2018_9(6)/[343].pdf

Gennaioli, N., LaPorta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A. (2013). Human Capital and Regional Development // *Quarterly Journal of Economics*, 128 (1), 105–164. https://scholar.harvard.edu/shleifer/publications/human-capital-and-regional-development

Izushi, H., Huggins, R. (2004). *Empirical analysis of human capital development and economic growth in European regions*. Third Report on Vocational Training Research in Europe, Series. https://pdfs.semanticscholar.org/9b2e/58d3dc74509853eb91df85552fe02806459a.pdf

Kalyugina, S., Pyanov, A., Strielkowski, W. (2020). Threats and risks of intellectual security in Russia in the conditions of world globalization // *Journal of Institutional Studies*, 12 (1), 117–127. https://doi.org/10.17835/2076-6297.2020.12.1.117-127

Ko, H., Min, K. (2019). Determinants of social expenditures in post-socialist countries // *Economics and Sociology*, 12 (2), 253–264. https://doi.org/10.14254/2071-789X.2019/12-2/15

Laskowska, I., Dańska-Borsiak, B. (2016). The importance of human capital for the economic development of EU regions. // *Comparative Economic Research*, 19 (5), 63–79. https://content.sciendo.com/view/journals/cer/19/5/article-p63.xml

Lisin, E., Shuvalova, D., Volkova, I., Strielkowski, W. (2018). Sustainable development of regional power systems and the consumption of electric energy // *Sustainability*, 10 (4), 1111. https://doi.org/10.3390/su10041111

MacKinnon, D., Cumbers, A., Pike, A., Birch, K., McMaster, R. (2009). Evolution in economic geography: institutions, political economy, and adaptation // *Economic Geography*, 85 (2), 129–150. https://doi.org/10.1111/j.1944-8287.2009.01017.x

Matei, A. I., Ceche, R. (2018). Assessment of Human Capital and Development. Contributions from Structural Funds, pp. 226–231 / In: Proceedings of the *5th ACADEMOS Conference, Bucharest, Romania*, 14–17, June 2018. https://ssrn.com/abstract=3201521

Naroş, M. S., Simionescu, M. (2019). The role of education in ensuring skilled human capital for companies // *Theoretical and Empirical Researches in Urban Management*, 14 (1), 75–84. https://www.ceeol.com/search/article-detail?id=764353

Neagu, O. (2014). Human capital: A determinant of regional development? An empirical study on the European Union // *Annals-Economy Series*, 5, 132–140. http://www.utgjiu.ro/revista/ec/pdf/2014-05/24_Olimpia%20Neagu.pdf

Niño-Amézquita, J., Dubrovsky, V., Jankurová, A. (2017). Innovations and competitiveness in regional development: a comparison of Latin America, Europe, and China // *Czech Journal of Social Sciences, Business and Economics*, 6 (1), 28–36. https://doi.org/10.24984/cjssbe.2017.6.1.4

Nureev, R., Volchik, V., Strielkowski, W. (2020). Neoliberal Reforms in Higher Education and the Import of Institutions // *Social Sciences*, 9 (5), 79. https://doi.org/10.3390/socsci9050079

Ramajo, J., Marquez, M. A., Hewings, G. J., Salinas, M. M. (2008). Spatial heterogeneity and interregional spillovers in the European Union: Do cohesion policies encourage convergence across regions? // *European Economic Review*, 52 (3), 551–567. https://doi.org/10.1016/j.euroecorev.2007.05.006

Simionescu, M., Naroş, M. S. (2019). The role of Foreign Direct Investment in human capital formation for a competitive labour market // *Management Research and Practice*, 11 (1), 5–14. https://www.ceeol.com/search/article-detail?id=764320

Strielkowski, W., Veinbender, T., Tvaronavičienė, M., Lace, N. (2020). Economic efficiency and energy security of smart cities // *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*, 33 (1), 788–803. https://doi.org/10.1080/1331677X.2020.1734854

Zeibote, Z., Volkova, T., Todorov, K. (2019). The impact of globalization on regional development and competitiveness: cases of selected regions // *Insights into Regional Development*, 1 (1), 33–47. https://doi.org/10.9770/ird.2019.1.1(3)

Zlyvko, O., Lisin, E., Rogalev, N., Kurdiukova, G. (2014). Analysis of the concept of industrial technology platform development in Russia and in the EU // *International Economics Letters*, 3 (4), 124–138. https://doi.org/10.24984/iel.2014.3.4.2

References

Andreeva, M. Yu., Votintseva, L. I. (2018). On the question of the formation of the labor potential of the territories of the priority development of the Far East of Russia. *Scientific and Technical Journal of St. Petersburg State Polytechnical University. Economic Sciences*, 11 (1), 99–109. (In Russian.)

Astakhova, E. A., Larionova, N. A., Krivokora, E. I., Kostina, A. V. (2019). The role of migration in ensuring the personnel security of the state. *Bulletin of the North Caucasus Federal University*, (6), 27–35. (In Russian.)

Bondarskaya, T. A. (2015). Features of the change of management guidelines for the regional economy in modern Russia. *Socio-Economic Phenomena and Processes*, 10 (5), 20–23. (In Russian.)

Čábelková, I., Abrhám, J., Strielkowski, W. (2015). Factors influencing job satisfaction in post-transition economies: the case of the Czech Republic. *International Journal of Occupational Safety and Ergonomics*, 21 (4), 448–456. https://doi.org/10.1080/10803548.2015.1073007

Chiabai, A., Platt, S., 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

Deng, Y., Qi, W., Fu, B., Wang, K. (2019). Geographical transformations of urban sprawl: Exploring the spatial heterogeneity across cities in China 1992–2015. *Cities*, 102415. https://doi.org/10.1016/j.cities.2019.102415

Fursov, V. A., Krivokora, E. I., 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 (In Russian.)

Fursov, V. A., Lazareva, N. V., Krivokora, E. I. (2019). Formation of labor potential in the regional management system. *Kant*, (4), 104–108. (In Russian.)

Fursov, V. A., Krivokora, E. I., Savchenko, I. P., Gorlova, E. B. (2018). Methods of assessing the state of the labor potential of the region. *Research Journal of Pharmaceutical, Biological and Chemical Science*, 9 (6), 1955–1960. http://www.rjpbcs.com/pdf/2018_9(6)/[343].pdf

Gennaioli, N., LaPorta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A. (2013). Human Capital and Regional Development. *Quarterly Journal of Economics*, 128 (1), 105–164. https://scholar.harvard.edu/shleifer/publications/human-capital-and-regional-development

Granberg, A. G. (2011). Is the collapse or contraction of Russia possible? *Region: Economics and Sociology*, (2), 9–18. (In Russian.)

Grishin, V. (2013). Spatial development of the innovation economy and personnel. *Federalism*, (2), 9–18. (In Russian.)

Izushi, H., Huggins, R. (2004). *Empirical analysis of human capital development and economic growth in European regions*. Third Report on Vocational Training Research in Europe, Series. https://pdfs.semanticscholar.org/9b2e/58d3dc74509853eb91df85552fe02806459a.pdf

Kalyugina, S., Pyanov, A., Strielkowski, W. (2020). Threats and risks of intellectual security in Russia in the conditions of world globalization. *Journal of Institutional Studies*, 12 (1), 117–127. https://doi.org/10.17835/2076-6297.2020.12.1.117-127

Ko, H., Min, K. (2019). Determinants of social expenditures in post-socialist countries. *Economics and Sociology*, 12 (2), 253–264. https://doi.org/10.14254/2071-789X.2019/12-2/15

Kryukov, V. A. (2014). The growing periphery. *ECO journal*, 44 (11), 2–4. (In Russian.)

Kuklin, A. A., Chichkanov, V. P. (2018). *Challenges to the socio-economic development of the regions of Russia*. Yekaterinburg: Institute of Economics, Ural Branch of the Russian Academy of Sciences Publ. (In Russian.)

Laskowska, I., Dańska-Borsiak, B. (2016). The importance of human capital for the economic development of EU regions. *Comparative Economic Research*, 19 (5), 63–79. https://content.sciendo.com/view/journals/cer/19/5/article-p63.xml

Lisin, E., Shuvalova, D., Volkova, I., Strielkowski, W. (2018). Sustainable development of regional power systems and the consumption of electric energy. *Sustainability*, 10 (4), 1111. https://doi.org/10.3390/su10041111

MacKinnon, D., Cumbers, A., Pike, A., Birch, K., McMaster, R. (2009). Evolution in economic geography: institutions, political economy, and adaptation. *Economic Geography*, 85 (2), 129–150. https://doi.org/10.1111/j.1944-8287.2009.01017.x

Matei, A. I., Ceche, R. (2018). Assessment of Human Capital and Development. Contributions from Structural Funds, pp. 226–231 / In: Proceedings of the *5th ACADEMOS Conference, Bucharest, Romania*, 14–17, June 2018. https://ssrn.com/abstract=3201521

Naroş, M. S., Simionescu, M. (2019). The role of education in ensuring skilled human capital for companies. *Theoretical and Empirical Researches in Urban Management*, 14 (1), 75–84. https://www.ceeol.com/search/article-detail?id=764353

Neagu, O. (2014). Human capital: A determinant of regional development? An empirical study on the European Union. *Annals-Economy Series*, 5, 132–140. http://www.utgjiu.ro/revista/ec/pdf/2014-05/24_Olimpia%20Neagu.pdf

Niño-Amézquita, J., Dubrovsky, V., Jankurová, A. (2017). Innovations and competitiveness in regional development: a comparison of Latin America, Europe, and China. *Czech Journal of Social Sciences, Business and Economics*, 6 (1), 28–36. https://doi.org/10.24984/cjssbe.2017.6.1.4

Nureev, R., Volchik, V., Strielkowski, W. (2020). Neoliberal Reforms in Higher Education and the Import of Institutions. *Social Sciences*, 9 (5), 79. https://doi.org/10.3390/socsci9050079

Ramajo, J., Marquez, M. A., Hewings, G. J., Salinas, M. M. (2008). Spatial heterogeneity and interregional spillovers in the European Union: Do cohesion policies encourage convergence across regions? *European Economic Review*, 52 (3), 551–567. https://doi.org/10.1016/j.euroecorev.2007.05.006

Simionescu, M., Naroş, M. S. (2019). The role of Foreign Direct Investment in human capital formation for a competitive labour market. *Management Research and Practice*, 11 (1), 5–14. https://www.ceeol.com/search/article-detail?id=764320

Strielkowski, W., Veinbender, T., Tvaronavičienė, M., Lace, N. (2020). Economic efficiency and energy security of smart cities. *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*, 33 (1), 788–803. https://doi.org/10.1080/1331677X.2020.1734854

Topilin, A. V. (2019). The labor potential of Russia: demographic and socio-economic problems of formation and use. *Bulletin of the Russian Academy of Sciences*, 89 (7), 736–744. (In Russian.)

Topilin, A. V., Vorobyeva, O. D., Maksimova, A. S. (2019). Reproduction of labor potential during the period of depopulation 2019–2035 and the compensating role of the migration factor. *Statistics and Economics*, 16 (5), 70–84. (In Russian.)

Zeibote, Z., Volkova, T., Todorov, K. (2019). The impact of globalization on regional development and competitiveness: cases of selected regions. *Insights into Regional Development*, 1 (1), 33–47. https://doi.org/10.9770/ird.2019.1.1(3)

Zlyvko, O., Lisin, E., Rogalev, N., Kurdiukova, G. (2014). Analysis of the concept of industrial technology platform development in Russia and in the EU. *International Economics Letters*, 3 (4), 124–138. https://doi.org/10.24984/iel.2014.3.4.2

Terra Economicus, 2020, 18(2), 139-154
DOI: 10.23683/2073-6606-2020-18-2-139-154

Economic benefits of tourism: Cultural identity and tourism destinations in the Czech Republic

Irena Tyslová
Metropolitan University Prague, Prague, Czech Republic
e-mail: irena.tyslova@mup.cz

Josef Abrhám
Metropolitan University Prague, Prague, Czech Republic
e-mail: josef.abrham@mup.cz

Zuzana Horváthová
Metropolitan University Prague, Prague, Czech Republic
e-mail: zuzana.horvathova@mup.cz

Filip Rubáček
Metropolitan University Prague, Prague, Czech Republic
e-mail: filip.rubacek@mup.cz

Citation: Tyslová, I., Abrhám, J., Horváthová, Z., Rubáček, F. (2020). Economic benefits of tourism: Cultural identity and tourism destinations in the Czech Republic. *Terra Economicus*, 18(2), 139–154. DOI: 10.23683/2073-6606-2020-18-2-139-154

Our paper focuses on the economic benefit of tourism by evaluating the compliance between the destination identity and the identity of residents on the example of a selected tourist area. One can see that the identity of the destination is reflected in the product offer and can be found in media messages. The identity of residents was ascertained by a survey. Our research is divided into three main parts. The first part of the research included an analysis of the destination offer within the website and Facebook page. The second part of the research is focused on the analysis of the tourism destination in the media. These two methods are used to analyse the identity of the destination. A group interview was chosen to analyse the identity of residents. The third research was carried out using the focus group method. Our methodical procedure is tested on a case study of a selected destination Toulava (a Czech tourist area located on the border of South and Central Bohemia), however it is designed to be universally usable within tourism destinations. Our results confirmed that the model-defined path for memory destination selection by destination management and its use in the business offer to create product cores works. The high degree of product authenticity has been confirmed. The applied research methodology enabled to obtain relevant outputs. It is not common in general practice that the identity of the destination is examined together with the identity of its residents. The three methods used in this article are less demanding in terms of capacity and cost than the quota sample research. Research can thus be carried out in destinations repeatedly and follow time series.

© И. Тыслова, Й. Абрхам, З. Хорватова, Ф. Рубачек, 2020

Keywords: *tourism economics; destination management; sustainability; cultural identity*

Acknowledgements: *This paper is the result of Metropolitan University Prague research project no. 74-03 «Public administration, legal disciplines and industrial property» (2020) based on a grant from the Institutional Fund for the Long-term Strategic Development of Research Organisations.*

JEL codes: *D11, Q2, L83, M10*

Экономические выгоды туризма: культурная идентичность и туристические направления в Чешской Республике

Ирена Тыслова
Метропольный Университет Праги, г. Прага, Чешская Республика
e-mail: irena.tyslova@mup.cz

Йосеф Абрхам
Метропольный Университет Праги, г. Прага, Чешская Республика
e-mail: josef.abrham@mup.cz

Зузана Хорватова
Метропольный Университет Праги, г. Прага, Чешская Республика,
e-mail: zuzana.horvathova@mup.cz

Филип Рубачек
Метропольный Университет Праги, г. Прага, Чешская Республика
e-mail: filip.rubacek@mup.cz

Цитирование: Тыслова, И., Абрхам, Й., Хорватова, З., Рубачек, Ф. (2020). Экономические выгоды туризма: культурная идентичность и туристические направления в Чешской Республике // *Terra Economicus*, 18(2), 139–154. DOI: 10.23683/2073-6606-2020-18-2-139-154

Наша статья описывает экономическую выгоду туризма путем оценки соответствия между идентичностью места назначения и идентичностью жителей на примере выбранной туристической области. Известно, что идентичность пункта назначения отражена в предложении продукта, а также – в средствах массовой информации. Идентичность жителей была определена посредством опроса. Наше исследование состоит из трех основных частей. Первая часть включает анализ предложения места назначения на веб-сайтах и в сети Facebook. Вторая часть исследования посвящена анализу туристических направлений в СМИ. Два обозначенных метода используются для анализа идентичности пункта назначения. Для анализа идентичности жителей был выбран метод группового интервью. Третья часть исследования была прове-

дена с использованием метода фокус-групп. Наша исследовательская процедура опробована на примере Тулавы (официальная туристическая зона, расположенная на границе Южной и Центральной Богемии); однако данная процедура подходит для анализа любых туристических мест. Результаты исследования подтвердили эффективность способа выбора места назначения, основанного на использовании модели управления определением туристического направления, а также его использование в бизнес-предложениях для создания основного туристического продукта. Также была подтверждена высокая степень подлинности продукта. Три метода, использованные в данном исследовании, менее требовательны с точки зрения охвата и затрат, чем в случае квотной выборки. Таким образом, подобные исследования могут проводиться по разным туристическим направлениям многократно и с использованием временных рядов.

Ключевые слова: *экономика туризма; туристический менеджмент; устойчивое развитие; культурная идентичность*

Благодарность: *Данная работа подготовлена в рамках исследовательского проекта № 74-03 «Государственное управление, правовые дисциплины и промышленная собственность» (2020), реализованного Метропольным университетом в Праге, в рамках гранта, предоставленного Институциональным фондом долгосрочного стратегического развития исследовательских организаций.*

Introduction

There is no doubt about the economic benefits of tourism (Van der Schyff et al., 2019; Peeters et al., 2019). It builds on the development strategies of organizations and regions. The sought-after destination shows high income, employment and quality services for tourists and residents. High attendance also brings significant changes in the form of the destination. Tourism infrastructure is expanding, transport is strengthened, and several products are being created (Abrhám, Wang, 2017; or Shevyakova et al., 2019). Tourism preferences in the destination can lead to the residents leaving the site completely, coming to work there, and the normal life of the destination disappears (Oh et al., 2007; Chiabai et al., 2014). It was the changes in the local culture that led to the increased interest of sociologists and anthropologists in sustainability of the tourist destination identity (Xue et al., 2017). The success of the destination in relation to tourists is relatively logically assessed by the number of arrivals, the length of stay, the amount of expenditures per person, etc. Sustainable development of the destination from a social point of view is only possible if the identity of the destination (promoted in marketing communication) and the identity of residents is reached (Zhang, Xiao, 2014; Maitah et al., 2016; Radovic et al., 2017; Eslami et al., 2018; or Pavolová et al., 2019). There is a consensus in the theoretical resources available and in the research that the identity of the destination and residents is necessary. However, destination management theories are confined to claims of need for compliance, without describing how to define and examine it (Černevičiūtė, Strazdas, 2018). The aim of this article is to evaluate the compliance between destination identity and identity of residents on the example of a selected tourist area. The methodological procedure of the solution is since the identity of the destination is reflected in the product offer. It can be found in media messages. The identity of residents was ascertained by a survey. Based on the results of testing, a generally applicable methodical procedure for the evaluation of relations in the destination will be proposed. They focus on two main

items – identity of destination and identity of residents. The compliance of the offer with the declared destination strategy and especially the identity with the residents' identity is examined. The methodical procedure is tested on a case study of a selected destination Toulava. However, it is designed to be universally usable within tourism destinations. The research is divided into three main parts. The first part of the research included an analysis of the destination offer within the website and Facebook page. The second part of the research focused on the analysis of the Toulava destination in the media. These two methods are used to analyse the identity of the destination. A group interview was chosen to analyse the identity of residents. The third research was carried out using the Focus group method. The group interviews were focused on obtaining information about the identity of residents (residents of the two largest settlements of the selected destination of Toulava – Tábor and Sedlčany). The sample of respondents was selected with regard to the specific focus of the research. The sample was not random. As the first recruiting criterion, the selection of members of the focus group was meeting at least 7 years spent in the destination. The second criterion was that they must not have a job or any other interest in tourism. Focus groups within the Toulava destination included a sample of 11 persons involved in Sedlčany and 12 persons in Tábor. The focus group method was used for several reasons.

Our method provides reliable quality data. Moreover, it is also a cost-effective method. It can also be recommended for repeated research in tourism destinations. Destinations usually do not have sufficient financial resources to carry out an extensive quantitative survey.

This paper is structured as follows: Section 2 presents the economic and cultural identity contexts. Section 3 offers a comprehensive literature review. Section 4 offers the methodological framework. Section 5 focuses on the identity interaction with destination management. Finally, Section 6 provides conclusions and implications.

Economic and cultural identity contexts

The concept of identity has been known since the Antiquity period and has been solved for a long time in more professional discourses (Rýsová, Dobrýk, 2013). Individual identity includes values that an individual believes in and which gives him a meaning in life (Jandourek, 2001). Sociology defines collective identity in addition to individual identity. This is based on the following categories: territory, language, ethnicity and important pillars (places, personalities, buildings). Based on these, a number of types of collective identities can be defined. The most important types of identities for defining the problem under investigation in this article are listed below.

The topic of collective identity can be found in sociology. It perceives identity as a deep sense of identity, based on experiencing its own community. It also encompasses the values that an individual believes in and bases on the meaning of his or her life. The term nation has existed since the ancient Middle Ages and has continually moved into modern languages. The meaning of the term varies according to time and place of use. In England, the concept of nation was intricately linked to the concept of state. While in Germany the concept of nation was more related to common customs, language, and origin. But the meaning of the terms has changed over the years (Hippo, 2004). Nations are defined mainly by culture, political existence, and psychological dimension. The belonging to a given nation is given objectively and subjectively. Objective features include culture, language, political ties, and ties to territory. Subjectively, a nation is differentiated through its own affiliation to the nation and desires to be identified with that nation. The mutual recognition that persons belong to a common nation is important (Gellner, 1993). Culturally, nations are mostly made up of a common language, history, traditions, and religion. Political existence is most often given by collective identification with a clearly defined political space. The psychological existence is based on the subjective awareness of individuals about their nationality. A strong national consciousness is

called patriotism (Linhart et al., 1996). The concept of national identity includes two basic concepts – nation and identity. Identity can be defined as a deep sense of self-identity based on experiencing one's own community. National identity can be understood as a collective social identity, which is projected as a positive relationship of an individual to one's own nation and country (Jandourek, 2001). Czech national identity is connected mainly with language, culture and traditions, the element of religiosity is weak. Czechs feel more belonging to people of a similar job, family, people of the same sex and age than those of their nation. In the Czech Republic there is a relatively strong identification with the state and its territorial units, such as a municipality, city or region. Culture in the present means confirming a specific identity (national, ethnic, regional). From the logic of cultural nationalism, culture and history are the most valuable assets of society. Cultural diversity is one of the most distinctive features of human society (Horáková, 2007). The coexistence of different cultures is one of the main themes of contemporary anthropology. Contemporary global civilization is undergoing extensive cultural, ethnic, social, economic, and religious transformations. The period of domination of civilization based exclusively on Western values ends. At the same time, a new civilization, in the true sense of the world, is born. A civilization that can be called post-industrial, post-ideological, post-modern, multicultural, and multi-racial (Budil, 2013). Huntington (2001) predicted that the main feature of the emerging world would be its division into eight major civilization circles (Western, Confucian, Japanese, Islamic, Hindu, Slavic-Orthodox, Latin American, and African). There will be a competitive struggle between these areas, which will be interrupted by the conclusion of special-purpose alliances. He questioned the traditional strategies of Western civilization in the post-colonial era. The promotion of the universalism of human couples acts as a manifestation of arrogance. Tolerant multiculturalism, in turn, weakens Western society in a conflict with the Islamic world (Huntington, 2001). Anthropology must tackle major challenges that address the issues of different ethnicities, subcultures or populations, international migration, multiculturalism, poverty, underdevelopment, the portability of democratic traditions and other topics. The solution to these disproportions is an expression of the maturity of today's civilization (Budil, 2013).

Regional identity is defined as the relationship between man and place. It is usually a place where a person has long-lived or lived. Regional identity is a "theoretical category" which as such is not usually given much importance for everyday life (Paasi, 1986: 131). According to Paasi, regional identity is composed of two basic elements. The first is the regional identity of the population, which consists of identifying residents with the community and the region. The second cornerstone is the identity of the region. Paasi (1986) divides it into objective (scientific) and subjective (image of the region). Objective contains objectively verifiable data (mostly statistical data). Subjective identity (image of the region) is formed by perception of the region from the viewpoint of the population and perception of the region from the outside viewpoint (Paasi, 1986; or Naglova et al., 2017).

In order to understand identity in the context of tourism, it is necessary to first define the destination of tourism and the destination management system. Šauer (2015) defines a travel destination as a geographically determined travel destination. A destination is represented by a bundle of different services concentrated in a location or area. Tourism destination is an area that has unique characteristics in terms of tourism development conditions. It can be defined at continental, national, regional or local level. The destination is therefore a designated geographical area in terms of the broadest to the local place.

The term destination management is an advanced form of management that guarantees the competitiveness and quality of service in a unique environment. It is a set of approaches, opinions, recommendations, and methods that managers use to manage specific activities to achieve a set of goals for a particular destination (Vasylchak, Halachenko, 2016; Koilo et al., 2020). In this respect, tourism actors need to be linked to joint leadership, coordination of activities and mutual communication. Tourism actors in the destina-

tion include managing, business, public sector and non-profit organizations. Due to the emphasis on the communication part of the management process, networking is a suitable tool for destination management. One of the main goals of destination management is the effort to influence the quantity, composition, temporal and spatial distribution of demand in the destination, provided the profit and satisfaction of all parties involved. Nowadays it is clear that the spontaneous development of tourism can bring negative impacts on the economic, social and ecological area of the destination. Examples are oversized resorts in the Mediterranean, in mountainous areas or even in city centres, which have been transformed into fairground attractions without everyday life, demonstrating all the negative effects of poorly managed or unmanaged destinations: ecological congestion, McDonaldization of cultural traditions, or breakdown of social ties or religious beliefs (see Richards, 2007; Strielkowski, Čábelková, 2015; or Lisin et al., 2018).

Identity is not a static phenomenon. It develops over time and can be influenced as indicated above (Paasi, 1986). This research is also based on defining the identity of the tourist destination, which also includes the requirement for compliance with the identity of residents in space and time.

The identity of a tourist destination can be defined as a kind of collective identity where a group of residents living in a particular tourist destination identifies not only its tradition and cultural-historical specifics, but also the basic philosophy, objectives, means and procedure of local destination management (Zelenka, Paskova, 2012). The concept of destination identity is reflected in the main product of the destination. This product is defined from the point of view of destination management as a multifunctional offer characterized by the main theme. The main topic is to be communicated so that it can be perceived by visitors and residents throughout their stay in the destination (Palatková, 2011). According to another definition, destinations are competing entities that fulfil a number of functions (marketing, offering, representation of different interest groups and planning function) whose common goal is to sell (Jakubikova, 2009).

In the tourist destination, it is advisable to examine and assess the identity of residents and their compliance with the identity of the destination. Destination identity is communicated by destination management for business purposes. The establishment and functioning of a region / destination usually has historically given reasons and is a complex process depending equally on the agreement of initiators, residents and official institutions. Regions can support the activity of the population while being created and influenced by the activities.

Destination identity can be a key identifier to support destination marketing. Identity can be part of the marketing mix of both the product and the people element. In any case, it should be part of the primary analysis and subsequent destination strategies and plans. Palatková (2011) mentions local cultural identity and its preservation and development as a precondition for well-managed sustainability of the destination and its socio-cultural pillar. However, it also mentions the problematic nature of the objective assessment of this category. It develops a comprehensive view of destination management, where respect for local identity is always a key part of the destination's mission. Destination identity intersects all three layers of the destination product. It is possible to identify with a specific attraction, a sub-product and a comprehensive product of a destination. Peter Burns looks at the destination's identity as an element that meets the above business requirements. At the same time, however, it is very often at risk, especially in connection with oversized tourism. The loss of cultural identity leads to a deterioration in the business performance of the destination. Loss of authenticity is most often mentioned (Burns, 1999; Burns, Noveli, 2006).

Sustainable development ensures consistency between the identity of destinations and the identity of residents. The Tourism Glossary also refers to residents as the host community, for example the locals of the tourist destination who officially or acciden-

tally share their land, cultural, sports and other facilities, roads, public spaces, culture, social contacts, etc. with their visitors, culture, behaviour, habits, lifestyles and lifestyles can be strongly influenced by visitors and by the development of tourism infrastructure. They should be involved in all decisions in the planning and implementation of tourism activities and included in the planned development of the tourism destination as an active element, influenced and influenced by tourism (Zelenka, Pásková, 2012: 108). Participation of residents and consideration of their needs in the development of local tourism are the basic principles of sustainability of tourism in the destination. And that the preference for meeting the needs of tourists over the saturation of resident needs usually results in one or more of the following negative phenomena: host community aversion to visitors, falling into a tourist trap, the emergence of a tourist ghetto or a reduction in socio-diversity. This greatly limits memory space. Memory is a phenomenon that is crucial in destinations and ceases to exist without residents and, in the form of so-called memory locations, enters the products of the destination (Zelenka, Pásková, 2012: 253). Tourism products representing the attractiveness of the destination can be considered as pillars of memory that are repeated and emphasized both by the system of socialization and by the interest of tourists.

Literature review

There have been relatively few researches on this topic. Relatively extensive anthropological research by Czech authors (Horáková, Fialová, 2014) has repeatedly followed a specific type of international tourism. Together with a team of researchers, the authors conducted a long-term (six-year) focused anthropological research in the villages of Lipno and Vltavou, Stupná (Vidochov), Čistá (Černý důl) and Stárkov. The municipalities are connected by the realized concept of so-called Dutch villages. Within the municipalities, Dutch investors have built tourist centres, which are regularly visited by visitors mainly from the Netherlands, but also from other countries. The aim of the research was to explain the processes of post-socialist transformation (transformation of rural space into a space of so-called modern rurality) and development strategies about the role of tourism. The research also examined how contemporary forms of international tourism have an impact on local social organization and social relations. Despite the interesting results, the research of the so-called Dutch villages is not generally applicable. In any case, however, he described the influence of tourism on the emergence of dual society (Horáková, Fialová, 2014). This research shows that tourism, despite the region's economic prosperity, can upset the balance of the socio-cultural pillar of sustainability. Research and its results demonstrate the need to strike a balance between each of the three pillars of sustainability in tourism. At the same time, the research confirms the need to address local identity not only as a capital enabling commercialization, but also as a soft characteristic of the input indicator of a development project.

Research into the perception of residents' identity in tourist destinations is also not common in the world. One of the few international studies is the research by Huimin and Ryan, who conducted a comparative study of business perception and perception of residents in a developing destination of the Three Lakes Region in north central Beijing. Surveys were conducted in 2006 and 2008 (40 business managers and 400/352 residents). Entrepreneurs rated tourism positively, residents were ambiguous. The authors showed a positive development of the relationship of residents to tourism over time. This research demonstrates the need to re-examine identity (Huimin, Ryan, 2011).

The issue of destination identity and residency identity research was directly investigated by the attitudes of destination managers in the Czech Republic. Research topics included identity, representation and animation in the tourist destination. The research showed a discrepancy between the generally declared need for compliance and the real state. All destination company managers confirmed the match between destination iden-

tity and residency identity. However, from the other data provided, actual compliance was not confirmed (Herget et al., 2015).

Interesting is also the imbalance of research into the sustainability of tourism, where most of the outputs focus on the ecological and economic pillar of sustainability, while the socio-cultural pillar is usually only briefly described with the remark that its assessment is complicated and subjective. Socio-cultural aspects are often reduced to the theory of corporate culture (in which the destination is perceived as a company) and confined to the need to avoid conflicts. Of course, this is also important for the destination, the negative social phenomena resulting from a long-term disagreement between the destination identity and the identity of residents is the host community's aversion, the effect of a tourist trap, dual society and a positive ghetto (Čajka, Abrham, 2019).

In the theoretical resources available and the research carried out, it is agreed that consistency of destination and residency identity is essential for the sustainability of tourism (Svobodová, 2016). However, destination management theories are confined to claims of need for compliance, without describing how to define and examine it. The authors of this article try to propose a methodical procedure for evaluation of relations in the destination. They focus on two main items – destination and residents. The compliance of the offer with the declared destination strategy and especially the identity with the residents' identity is examined. The methodical procedure is tested on a case study of a selected destination. However, it is designed to be universally usable within tourism destinations.

Methodological framework

The study of the interaction between identity and destination management was conducted on a case study of the Toulava destination. Destination company Toulava, o.p.s. is an official tourist area on the border of South and Central Bohemia. From the perspective of destination management, the destination of Toulava is internally divided into seven micro-regions: Sedlčansko, Krajina Srdce, Táborsko, Central Povltaví, Lužnice, Soběslavsko and Pod Horou. The center of the destination Toulava is the historical town Tábor. For the purposes of this research, the distribution according to tourist maps was used: Surroundings of Lužnice (Táborsko, Soběslavsko), Hory Toulavy (Czech Siberia – Jistebnice, Mladovožicko), Between Vltava and Smutná (Milevsko, Bechyně), From Vltava to Český Merán (Sedlčansko, Prčicko). Destination company Toulava, o.p.s. was founded in 2013. Destination company was initiated by municipalities and entrepreneurs. In 2016 it was certified as a tourist destination of the South Bohemian Region. Toulava covers an area of over 2200 km^2 and includes 155 municipalities with 144,000 inhabitants.

The research methodology is based on several methods covered by sequential triangulation. In the sequential triangulation method, the results of one research are used for the next research. However, the conclusions are formulated from all the researches. Following the objectives of the article and analysis of theoretical resources, the following research methods were chosen:

1. Destination offer analysis.
2. Analysis of media content.
3. Method of group interview with residents.

Destination offer analysis was chosen because the entire destination management is fundamentally shifted to the level of marketing, for which the creation of the offer is crucial. In theoretical sources, the media are described as the most powerful communication tool for both product offerings and local collective memories. These two methods evaluate destination identity.

The research would therefore be divided into three parts. The first part of the research included an analysis of the destination offer. For getting a complete overview of the communication activity focused on the destination offer, there were two main tools used for

the presentation of the offer. The official websites of the destination, website Toulava.cz and Facebook page were analysed as the main channels for the presentation of the offer and products. The website was chosen based on the finding that all communication tools are created directly for or located on the site. The only exception is the personal communication of the representatives of destination management at fairs or local events in which the destination participates. To evaluate the offer of the destination Toulava, the information from the website toulava.cz was used, namely: categories (destination, trip, and activity), area (Tábor, Soběslav; Mladá Vožice, Jistebnice; Bechyně, Milevsko; Sedlčany), types of activities (recreational, historical, traditionally cultural, artistic, agricultural, gastronomic, industrial, ecclesiastical, and environmental).

The following periods were chosen for the analysis of the Toulava.cz facebook page: 1/5/2018 – 31/5/2018 (spring, low season, out of holidays, pleasant spring weather); 1/7/2018 – 31/7/2018 (summer season, school holidays, peak period); 1/10/2018 – 31/10/2018 (autumn, post-holiday off season); 1/1/2019 – 31/1/2019 (winter season, good conditions for skiers, outside spring school holidays).

The second part of the research included an analysis of the Toulava destination in the media. Anopress IT full text database with two selection parameters was chosen as a source of information about the presentation of the Toulava destination in the media. The media was researched for 2018. The inclusion of a closed one-year cycle made it possible to monitor seasonal effects. The following categories were evaluated in the media analysis:

- media type (TV, radio, press, magazine, regional TV / radio, regional press / web); Headline or headline placement (yes / no),
- journalistic unit (short article, medium article, interview, report),
- roaming as a topic (main / minor / marginal); event as topic (main / minor / not event),
- topic from TOP catalog (yes / no),
- the mentioned area of Toulava according to maps (1 Táborsko, Soběslavsko, 2 Milevsko, Bechyňsko, 3 Sedlčansko, Prčicko, 4 Czech Siberia (Jistebnice, Mladovožicko),
- thematic focus on attractiveness (1-Recreational, 2-Historical, 3-Traditional Cultural, 4-Artistic, 5-Agricultural, 6-Gastronomic, 7-Industrial, 8-Church, 9-Environmental),
- tonality (positive / neutral / negative),
- part of the campaign (yes / no).

Definition of the system of attractions was crucial for the investigation of the destination identity. For the purposes of media analysis, website, and Facebook page. The research pursues the following categories of attractions: ethnic, traditionally cultural, historical, environmental, recreational, commercial, agricultural, cultural, gastronomic, industrial, ecclesiastical, industrial and church (Gouldner, Richie, 2014). Each core of the product in the destination can be assigned a specific type of attraction, or several different attractions at the same time.

The third part of the research serves to obtain information about the local group identity of the inhabitants of the two largest settlements of the destination. Focus group method will be used.

The Focus group method was used for several reasons. This method provides quality data. Moreover, it is a cost-effective method. It can also be recommended for repeated research in tourism destinations. Destinations usually do not have sufficient financial resources to carry out an extensive quantitative survey. The Focus group method, also called the group interview method, is widely used to assess the impact of marketing communication. It is generally defined as a structured discussion with a small group of people, managed by a facilitator or a team of moderators. The aim was to identify a group interaction that could not be achieved through individual questioning.

The group interviews were focused on obtaining information about the identity of residents (residents of the two largest settlements of the selected destination of Toulav).

The sample of respondents was selected regarding the specific focus of the research. The sample was not random. As the first recruiting criterion, the selection of members of the focus group was meeting at least 7 years spent in the destination. The second criterion was that they must not have a job or any other interest in tourism. Given the recommended effectiveness of group interviews, the aim was to obtain a sample of 7–12 participants. Focus groups within the Tourlava destination included a sample of 11 persons (5 women and 6 men) involved in Sedlčany, 12 persons (7 women and 5 men) in Tábor. The age range in Sedlčany was 31 to 71 years, the shortest time a respondent lives in a locality is 26 years. Six people have lived in Sedlčany all their lives. There were 5 university students, 5 high school students and one person with apprenticeship. In Tábor, the age range was 19 to 78, and only two respondents were not resident in the Tábor region all their life, but at least 32 years. The group consisted of 4 undergraduates, 6 high school students and 2 people with an apprenticeship certificate.

In group interviews, group interaction is a great advantage. Therefore, the researcher allowed interaction. Participants were asked about their comments on what another respondent said. The interviews were organized by two facilitators. Facilitators acted impartially towards the respondents, maintaining conversation within the topic.

The questions for the group interview were structured into three basic themes: identity (territory, people, pride and emotion), tourism in the region and destination management intentions. The structure of questions for group interviews was follows:

1. Identity:
   - Where do you feel at home?
   - Where do you still feel "like" at home?
   - What places, emotions, situations will give you a feeling of well-being, what do you turn to when you want to relax or make yourself happy?
   - What is typical for people in the region?
   - Are their speech, tradition different?
   - What personality will you think of in relation to your region / city?
   - Where do you take a visit in and out of the city?
   - What are you proud of?
   - What do you think is typical of your region?
   - In your experience, what do visitors associate with your region?
   - Who introduced you to places you love, which you are proud of?
   - Do you like it here?
   - What is your heart matter?
2. Tourism in the region:
   - Do tourists go to your region/city? How do you perceive them?
   - What do you consider to be the best souvenir from your city/region? What do you give to visitors?
3. Destination management objectives:
   - How do you perceive the Toulava destination company? What do you know about her, her intentions?
   - Do you think there should be more tourists?
   - How would you make people stay longer and come back?

All three methods of research are qualitative. The research data obtained is coded using the attraction sign system used to ensure comparability of results. The coding system is based on the division of attractions into 12 categories: ethnic, traditional cultural, historical, environmental, recreational, commercial, agricultural, cultural, gastronomical, industrial and ecclesiastical (Goeldner, Richie, 2014). In terms of analysing the destination offers on the website, media analysis and focus group research, expressions are always detected, which are then translated into one or more types from a set of 12 attraction categories. The methodological approach is recommended in general for carrying out re-

search into identity interaction and destination management. Research data results can be compared to each other, track trends, and thus eliminate the potential risk of negative impacts resulting from growing identity mismatches. Results and mutual iteration of method results is evaluated in the next and final part of the study.

Identity interaction with destination management

Destination offer analysis

From the point of view of individual areas and their share in web content, it is clear that the offer benefits and focuses on the Tábor region (41% of the total offer), to a lesser extent on the Sedlčany and Bechyně-Milevsko regions (both approximately 25%). Bid is only 10%. The reason for the superiority of the Tábor region is obvious – the concentration of historical and artistic attractions, cultural opportunities and pleasant nature is historically given.

In terms of representation of individual types of attractions in the offer (connotation of the product offer), it turns out that besides recreational attractiveness, the main drivers are historical and artistic (represented by the present architecture). For some other types of attractions, the data reveal certain local variations, such as the largest proportion of agricultural attractiveness in the Sedlčany region (given by the number of farms and agro tourism), the interesting highest proportion of church-type attractions in Bechyně. Another important attraction is nature; in the framework of research, environmental attractiveness is used only in the context of an important natural habitat, habitat or reserve. But in the offer of the Toulava website, all items of the trip type having some natural interest were mentioned there.

The structure of the menu, if one can call it a Facebook discussion (FB), is entirely subordinate to the design and functioning of Facebook. The offered destinations, trips are given without details, in the vast majority of posts is inserted a link to the official website of Toulava. As in the case of the site, the surveyed (defined) area structure was the same. Generally, one can say that the offer in both examined environments (websites and social networks) seems to be the same on the first impression and is not in conflict with the main motto of the destination (home). In greater detail, there are slight differences between the website and the FB page. Perhaps the most fundamental differences are in the lower focus of FB inputs on goals and events with artistic appeal. There is also a markedly higher proportion of FB contributions focusing on natural beauty (environmental attractiveness, primarily on their emotional level).

The predominant attraction within the website and FB pages is the recreational attraction, which is precisely the fact that we can relax here as well as at home. There is nothing built on adrenaline and high physical demands in any part of the offer. In all the results, the historical attractiveness, associated with small and larger, less or more well-preserved historical buildings, was highly placed. These represent historical roots, which also each has the right home. Environmental attractiveness is less represented in the results, mainly because of the coding condition (only exceptional sites are recorded for environmental attractiveness), but it is often present. Artistic attractiveness is also significant. All in all, at the level of connotations, the offer of the Toulava destination corresponds entirely to the spirit of the motto, which describes the destination as a heart and home landscape.

Analysis of media content

In the extended period 133 media outputs related to the destination Toulava were found. Based on the research results, it can be stated that the intensity of Toulava's media presentation has been steadily decreasing since 2016. A significant decrease was recorded in 2018. This year the media presentation was also low on a regional scale. The media presentation of

Toulava in the region is one of the basic prerequisites, respectively. Effective opportunities to create a positive perception of Toulava's activities and strategy by local residents.

Regarding the structure of media outputs, positive is the finding that 67% of the output is in regional press/web/radio. At regional level, awareness of Toulava, its existence, content, strategy, etc., can better reach one of the important components of the life mechanism of a living tourist destination – residents. From the point of view of the location of Toulava in the headlines of the media outputs, there is a decrease. Since the end of 2017, Toulava has appeared in headlines only once every 15 months. In the period 2015–2017, Toulava was presented in the headlines in the order of one third of the outputs. In the investigated media outputs, Toulava appeared in more than 80% as secondary or even marginal information. The topic of the output was general (tourism, travel). Of the monitored forms of media output, the form of the report clearly dominates. Other types of media output are relatively balanced, but significantly less. However, report-type outputs are often brief, only a few-line messages. Most often they are trailers for a certain event or novelty. These outputs are of limited value for the uninformed recipient. There will be no major interaction based on the short report. On the other hand, for longer articles or interviews, it is expected that if the reader addresses the topic as such, he or she learns relevant information and is more likely to take a position on the topic. Most of the interviews analysed were not direct interviews with a representative of the Toulava destination company. The interviews were mostly conducted with the creators or operators of the sub-product or with tourism experts who are not directly involved in the activities of the destination company. In cases where a specific attraction was mentioned in the media output, traditionally cultural (44%) and recreational (22%) were often presented.

From the point of view of tourism development, it is advisable to watch the media picture of events. In the media outputs, references to events (events organized in the destination) occur practically only until mid-2017, and only sporadically at the end of 2018. The Toulava.cz website lists at least 31 festival-type items that clearly meet the parameters for the event. Toulava is not the organizer in these cases, it states the events as part of the "offer". In the media news, the main topic is not Toulava, but the event and its course, details, or invitation.

Overall, the outputs sound slightly positive (half of the outputs are positive, half neutral). During the monitored 4 years, there were only 2 negative outputs. One reports on the absence of Toulava at the fair, the other claims tourist maps prepared by Toulava. Given the focus of the outputs, such a tonality can be expected. The trend of positive media presentation is increasing during the period under review. From the point of view of the tourism destination, it can be considered important that the poor experience of visitors with the quality of the offer or the negative experience of residents with the impact of increased tourism was not recorded. Another potential source of negative media image may be insufficient or unilaterally oriented communication of the destination society, where the importance of residents' feelings is not sufficiently clearly and credibly declared and if the benefits of tourism for the destination as a whole are not repeatedly and repeatedly communicated.

Focus group interviews

The following attitudes of respondents were identified from the group interviews conducted. The first group of questions was directed to the territory associated with the word home, which occurs in the business strategy of the destination. Most of the interviewees identified as their home places that are also commonly visited by tourists. This shows a possible link between the breadth of their perception of the word home and attitude towards tourists.

Questions about the feeling of home and well-being were focused on places associated with the positive emotions of the interviewees. Clearly the most important is for nature

interviewed. Tábor people mention the local history, which is of supra-regional importance and as such is part of the school curriculum. On the other hand, in Sedlčany, whose history is not ascribed to such significance, the interviewees relate more to culture and art. Thence, in Sedlčany, they talk about historical monuments in connection with artistic impression. While in Tábor they perceive monuments with their entire cultural-historical context created by events and memories. Questions focused on the diversity of people, speech and traditions in the region showed that the interviewees perceived the differences little, except for minor language specificities. Two persons called Tábor festival as a local tradition, which confirms the gradual transformation of the newly introduced event into a place of memory.

The question of creating places of memory was the question: What personalities do you associate with the region? Here, the school responded as a key bearer of information. The interviewees agreed on historical figures whose knowledge was strengthened by the school. Only a few of them named personalities that were not mentioned by the school or contemporary ones.

The answers to the questions of the fourth circuit (Do you like it here; What is your heart affair?) Focused on a positive relationship with the region. The responses showed that the inhabitants of the Tábor region included a higher proportion of old-age residents to immigrants. Old people are characterized by strong local patriotism and a conciliatory attitude towards the negatives. The responses also show that the practical layout of the city and the pleasant impression of the public space, which was highly praised by the Tábor people, also have a significant impact. Respondents in Sedlčany did not share this. In both regions, the interviewees described the surrounding nature as a heart issue.

The fifth set of questions was focused on the relation of the interviewees to tourism. Both groups meet with tourists in their region and have no problem with them. Respondents do not mind the amount or behaviour of tourists. But everyone is worried about the uncontrolled increase in tourism and sees negative examples outside the region (Český Krumlov).

The sixth and final set of questions focused on knowledge of the destination organization Toulava and its intentions. It turned out that the interviewees knew the concept of Toulava, but they knew nothing more about it. He cannot describe the reasons of existence or the territory of Toulava. The only interviewee, who had more information, evaluated the offer of the destination company Toulava positively.

From the results of the Focus group interviews it can be concluded that most of the interviewed (17) perceive as part of their tourist destination part of their tourist destination, which is also part of the offer for tourists (the city they live in, or even its close surroundings). 3 respondents feel at home elsewhere but still in Toulava. And only 3 respondents perceive as their home a place that is not part of the destination offer (only their apartment).

After transferring the findings to the system of 12 attractions according to the selected methodological procedure, it can be stated that the use of semiotic analysis of the offer showed a high preference of recreational, environmental, historical and agricultural attractions on the target website and on Facebook. The same results were obtained from population research within the focus groups. The respondents also preferred environmental, historical, recreational and artistic attractiveness. Within the framework of media analysis, the most numerous were the recreational, gastronomical, and cultural-cultural attractions.

Conclusions and implications

The research showed a high level of match between the identity of residents and the identity of the destination. The findings confirmed the agreement between the results of the semiotic website analysis and the conclusions of the group interviews of residents.

Findings from website and FB analysis confirmed compliance with the destination strategy, which defines Toulava as the landscape of heart and the landscape of home. The same findings arise from group interviews with residents. Thus, the desired match of destination identity and residency identity can be confirmed. Slight differences are apparent only in the case of content analysis of the media, from which it is possible to deduce stronger preferences of traditions. The reason is the selection of contents according to the so-called "media values". Given the exceedingly small amount of media content associated with Toulava, this difference is considered insignificant.

The high degree of product authenticity has been confirmed. The research has confirmed a low level of information (resulting in a poor awareness of residents that there is an organization making offerings from their memory locations). The use of semiotic analysis of the offer showed the overwhelming attraction of recreational, environmental, historical, and agricultural on both the destination website and Facebook. Only the order of attraction preference differs. The results of semiotic analysis agree with the results of the research of residents who also prefer environmental, historical, recreational, and artistic attractiveness.

It is possible to observe from the realized group interviews that in both examined regions nature, history and undemanding recreational sports activity are positively perceived. All activities are preferred in individual form or in small groups. Transferred into the system of tourist attractions, the interviewees accentuated environmental, historical, and recreational attractions. It can be assumed that the potential development of supply in this respect will be perceived positively by residents and some related burden will be accepted. On the other hand, products that will significantly affect the current appearance of the region will most likely not be positively accepted (adrenaline sports, large cultural events, large sports facilities, mass events, mass attractions).

Media analysis, on the other hand, showed a different order of the most popular attractions. It shows the low ability of Toulava to reach the media in order to assert itself in the content, i.e. to use so-called media and news values. The media then logically write only about current events that take place in a short time, and these are more associated with recreational, gastronomic, and traditionally cultural attractiveness. Peaceful relaxation in nature combined with views of the countryside lacks basic intelligence values. The overall media image of Toulava is relatively weak. However, it is necessary to consider the short period of existence of the Toulava destination and the fact that the assessment of individual categories is subjective. It should be done repeatedly by more people with averaging of results.

In the surveyed destination Toulava, the identity of the destination with the identity of the residents was found to be remarkably similar. This is a positive finding from the point of view of the current situation, in the context of sustainable development it is desirable to monitor the development and respond in time to any negative tendencies. The only area in which residents disagreed with the identity of the destination was the territory.

The applied research methodology enabled to obtain relevant outputs. It is not known from practice that the identity of the destination with the identity of residents is examined. Previously (always theoretically considered) investigations were not carried out due to personnel and financial demands. The three methods used in this article are less demanding in terms of capacity and cost than the quota sample research. Research can thus be carried out in destinations and repeatedly and follow time series. The Focus group method has enabled research saturation with data and yields comparable results in both categories in the same categories. The methodological approach can be recommended in general for carrying out research into identity interaction and destination management. Research data results can be compared to each other, track trends, and thus eliminate the potential risk of negative impacts resulting from growing identity mismatches. The model has proven to be functional in the destination. Practical use of the proposed three methods with appropriately set granularity (group interview method) does not generate any extreme personnel or financial costs for destinations. A possible direction of further

research therefore appears in the field of application. It would be advisable to apply the model to other destinations as well and to repeat it over time. The application would contribute through testing to further improve the proposed methodology.

Литература / References

Abrhám, J., Wang, J. (2017). Novel trends on using ICTS in the modern tourism industry. *Czech Journal of Social Sciences, Business and Economics*, 6(1), 37–43. https://doi.org/10.24984/cjssbe.2017.6.1.5

Budil, I. (2013). *Mýtus, jazyk a kulturní antropologie*. Triton. (In Czech.)

Burns, P. M. (1999). *An Introduction in Tourism and Anthropology*. Psychology Press.

Burns, P. M., Novelli, M. (2006). *Tourism and Social Identities: Global Frameworks and Local Realities*. Elsevier.

Čajka, P., Abrhám, J. (2019) Regional Aspects of V4 Countries' Economic Development Over a Membership Period of 15 Years in the European Union. *Slovak Journal of Political Sciences*, 19(1), 89–105. https://doi.org/10.34135/sjps.190105

Černevičiūtė, J., Strazdas, R. (2018). Teamwork management in Creative industries: factors influencing productivity. *Entrepreneurship and Sustainability Issues*, 6(2), 503–516. http://doi.org/10.9770/jesi.2018.6.2(3)

Chiabai, A., Platt, S., 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

Eslami, S., Khalifah, Z., Mardani, A., Streimikiene, D. (2018). Impact of noneconomic factors on residents' support for sustainable tourism development in Langkawi Island, Malaysia. *Economics and Sociology*, 11(4), 181–197. https://doi.org/10.14254/2071-789X.2018/11-4/12

Gellner, A. (1993). *Národy a nacionalismus*. Nakladatelství Hříbal. (In Czech.)

Goeldner, Ch. R., Richie, J. R. (2014). *Cestovní ruch. Principy, příklady, trendy*. BizBooks. (In Czech.)

Herget, J., Petrů, Z., Abrhám, J. (2015). City branding and its economic impacts on tourism. *Economics and Sociology*, 8(1), 119–126. https://doi.org/10.14254/2071-789X.2015/8-1/9

Horáková, H. (2007). *Národ, kultura a etnicita v postapartheidní Jižní Africe*. Gaudeamus. (In Czech.)

Horáková, H., Fialová, D. (2014). *Transformace venkova: Turismus jako forma rozvoje*. Aleš Čeněk Press. (In Czech.)

Huimin, G., Ryan, Ch. (2011). Tourism destination evolution: a comparative study of Shi Cha Hai Beijing Hutong businesses´ and residents´ attitudes. *Journal of Sustainable Tourism*, 20 (1). https://doi.org/10.1080/09669582.2011.610511

Huntington, S. (2001). *Střet civilizací, boj kultur a proměna světového řádu*. Tybka Publishers. (In Czech.)

Jandourek, J. (2001). *Sociologický slovník*. Portál. (In Czech.)

Koilo, V., Ryabushka, L., Kubakh, T., Halik, J. (2020). Assessment of government debt security of emerging markets: theory and practice. *Investment Management and Financial Innovations*, 17(1), 35–48. https://doi.org/10.21511/imfi.17(1).2020.04

Linhart, J., Petrusek, M., Vodáková, A., Maříková, H. (1996). *Velký sociologický slovník*. Karolinum. (In Czech.)

Lisin, E., Shuvalova, D., Volkova, I., Strielkowski, W. (2018). Sustainable development of regional power systems and the consumption of electric energy. *Sustainability*, 10(4), 1111. https://doi.org/10.3390/su10041111

Maitah, M., Kuzmenko, E., Smutka, L. (2016). Real effective exchange rate of rouble and competitiveness of Russian agrarian producers. *Economies*, 4(3), 12. https://doi.org/10.3390/economies4030012

McCannell, D. (2011). The *Ethic of Sight-Seeing*. University of California Press.

Naglova, Z., Boberova, B., Horakova, T., Smutka, L. (2017). Statistical analysis of factors influencing the results of enterprises in dairy industry. Agricultural Economics-Zemedelska Ekonomika, 63(6), 259-270. https://doi.org/10.17221/353/2015-AGRICECON

Oh, H., Fiore, A. M., Jeoung, M. (2007). Measuring experience economy concepts: Tourism applications. *Journal of Travel Research*, 46(2), 119–132. https://doi.org/10.1177/0047287507304039

Paasi, A. (1986). The institutionalization of regions: a theoretical framework for understanding the emergence of regions and the constitution of regional identity. *Fennia*, 164(1). https://fennia.journal.fi/article/view/9052

Palatková, M. (2011). *Marketingový management destinací*. Grada. (In Czech.)

Pavolová, H., Bakalár, T., Emhemed, E. M. A., Hajduová, Z., Pafčo, M. (2019). Model of sustainable regional development with implementation of brownfield areas. *Entrepreneurship and Sustainability Issues*, 6(3), 1088–1100. http://doi.org/10.9770/jesi.2019.6.3(2)

Peeters, P., Higham, J., Cohen, S., Eijgelaar, E., Gössling, S. (2019). Desirable tourism transport futures. *Journal of Sustainable Tourism*, 27(2), 173–188. https://doi.org/10.1080/09669582.2018.1477785

Radovic, D., Strielkowski, W., Wang, J., Cepel, M., Rausser, G. (2017) Economic analysis of sustainable tourism: a case study of Nottingham. *Transformations in Business & Economics*, 16(2B), 703–714.

Richards, G. (2007). *Cultural Tourism, Global and Local Perspectives*. Atlas.

Rýsová, L., Dobrýk, M. (2013). Regional development – basic theoretical approaches. *Politické Vedy* 16 (2). http://www.politickevedy.fpvmv.umb.sk/userfiles/file/2_2013/RYSOVA_DOBRIK.pdf. (In Czech.)

Šauer, M., Vystoupil, J., Holešínská, A. (2015). *Cestovní ruch*. Masarykova univerzita Press. (In Czech.)

Shevyakova, A., Munsh, E., Arystan, M. (2019). Information support for the development of tourism for the diversification of the economy of Kazakhstan. *Insights into Regional Development*, 1(2), 138–154. https://doi.org/10.9770/ird.2019.1.2(4)

Strielkowski, W., Čábelková, I. (2015). Religion, culture, and tax evasion: Evidence from the Czech Republic. *Religions*, 6(2), 657–669. https://doi.org/10.3390/rel6020657

Svobodová, M. (2016). On the Concept of Legislative Acts in the European Union Law. *The Lawyer Quarterly*, 6(1). https://tlq.ilaw.cas.cz/index.php/tlq/article/view/209/0

Van der Schyff, T., Meyer, D., Ferreira, L. (2019). An analysis of impact of the tourism sector as a viable response to South Africa's growth and development challenges. *Journal of International Studies*, 12(1), 168–183. https://doi.org/10.14254/2071-8330.2019/12-1/11

Vasylchak, S., Halachenko, A. (2016). Theoretical basis for the development of resort services: regional aspect. *International Economics Letters*, 5(2), 54–62. https://doi.org/10.24984/iel.2016.5.2.3

Xue, L., Kerstetter, D., Hunt, C. (2017). Tourism development and changing rural identity in China. *Annals of Tourism Research*, 66, 170–182. https://doi.org/10.1016/j.annals.2017.07.016

Zelenka, J., Pásková, M. (2012). *Výkladový slovník cestovního ruchu*. Praha: Linde. (In Czech.)

Zhang, C., Xiao, H. (2014). Destination development in China: towards an effective model of explanation. *Journal of Sustainable Tourism*, 22(2), 214–233. https://doi.org/10.1080/09669582.2013.839692

Terra Economicus, 2020, 18(2), 155-164
DOI: 10.23683/2073-6606-2020-18-2-155-164

От Хлодвига до Макрона: российский взгляд на социально-экономическую историю Франции
(рецензия на учебник Александра Худокормова «Социально-экономическая история Франции»)

Александр Андреевич Мальцев
Институт экономики УрО РАН, г. Екатеринбург, Российская Федерация, Лаборатория CRIISEA
Университет Пикардии им. Жюля Верна, г. Амьен, Франция, email: almalzev@mail.ru

Николай Ненов Неновски
Лаборатория CRIISEA, Университет Пикардии им. Жюля Верна, г. Амьен, Франция
НИУ ВШЭ, г. Москва, Российская Федерация, email: nenovsky@gmail.com

Цитирование: Мальцев, А. А., Неновски, Н. Н. (2020). От Хлодвига до Макрона: российский взгляд на социально-экономическую историю Франции (рецензия на учебник Александра Худокормова «Социально-экономическая история Франции») // *Terra Economicus*, 18(2), 155–164. DOI: 10.23683/2073-6606-2020-18-2-155-164

В статье рассматриваются основные содержательные моменты нового учебника «Социально-экономическая история Франции», подготовленного заведующим кафедрой истории народного хозяйства и экономических учений экономического факультета МГУ имени М.В. Ломоносова А.Г. Худокормовым. К наиболее сильным сторонам рецензируемой работы авторы рецензии относят три основных момента. Во-первых, широту исторической панорамы: в учебнике социально-экономическая история Франции рассматривается со времен «Салической правды» и до бунта «желтых жилетов». Во-вторых, удачным решением представляется выбранный автором компаративистский взгляд на рассмотрение различных социально-экономических событий и процессов, характерных для французской экономики разных эпох. На протяжении всей работы автор постоянно демонстрирует, как та или иная особенность хозяйственного развития Франции проявлялась в российской социально-экономической практике. Такой подход, на наш взгляд, может быть полезен в качестве своеобразного концептуального лекарства, призванного избавить будущих экономистов от применения шаблонных экономических рецептов и привить им понимание значимости изучения институциональных свойств анализируемых явлений. В-третьих, учебник написан очень ярким и запоминающимся языком с использованием множества отсылок к деталям французского быта и литературным произведениям, подчеркивающим хозяйственное своеобразие Франции. Этот непопулярный в эпоху прогрессирующей формализации экономической истории повествовательный стиль, на наш взгляд, является несомненным достоинством учебника. Благодаря такой манере подачи матери-

© А. А. Мальцев, Н. Н. Неновски, 2020

ала студенты-экономисты смогут не только лучше понять специфику богатейшей истории Пятой республики, но и осознать необходимость учета локальных культурно-институциональных особенностей при выработке экономической политики.

Ключевые слова: *экономическая история; история Франции; экономическая наука*

Благодарность: *Статья подготовлена при поддержке гранта Президента РФ № МД-59.2019.6.*

From Clovis to Macron: A Russian view of the social and economic history of France (Review of Alexander Khudokormov's textbook, *Social and Economic History of France*)

Alexander A. Maltsev

Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences (Ural branch), Yekaterinburg, Russian Federation
CRIISEA, University of Picardie Jules Verne, Amiens, France, email: almalzev@mail.ru

Nikolay N. Nenovsky

CRIISEA, University of Picardie Jules Verne, Amiens, France
Higher School of Economics, Moscow, Russian Federation, email: nenovsky@gmail.com

Citation: Maltsev, A. A., Nenovsky, N. N. (2020). From Clovis to Macron: A Russian view of the social and economic history of France (Review of Alexander Khudokormov's textbook, *Social and Economic History of France*). *Terra Economicus*, 18(2), 155–164. DOI: 10.23683/2073-6606-2020-18-2-155-164

This article covers the main ideas of the new textbook, Socio-Economic History of France, written by the renowned Russian scholar Alexander G. Khudokormov (the head of the department of economic history and history of economic thought of the Lomonosov Moscow State University). We think that the most interesting points of the Khudokormov's textbook are the following. 1. The breadth of the historical panorama – in the textbook, the social and economic history of France is considered from the time of the "Lex Salica" to the "yellow vests" riots. 2. Consideration of socio-economic history of France from a comparative perspective. Throughout the work, Khudokormov demonstrates how different features of French economic history were reflected in Russia. In our opinion, such an approach can immune students from applying one-size-fits models and create an awareness of the importance of studying the institutional properties of different countries. 3. The textbook is written in a very beautiful language using lots of references to the details of French everyday life and literary works. This style, at first glance, is no longer fashionable in the era of increasing formalization of economic history, but we believe that it is on the major advantages of Khudokormov's textbook. Thanks to this manner of presenting material, students will better understand France's fascinating history and realize the need to take into account cultural and institutional contexts in the development of economic policy.

Keywords: *economic history; history of France; economics; economic science*

Acknowledgment: *The article was prepared with the support of the Grant of the President of the Russian Federation for the Young Scientists (Research Project № MD-59.2019.6).*

JEL codes: *N13, N14, Y30*

Введение

Дореволюционная Россия и Советский Союз могли по праву гордиться своей школой франковедения. Достаточно вспомнить имена хотя бы таких выдающихся франковедов, как Виктор Далин, Николай Кареев, Альфред Манфред, Борис Поршнев и Евгений Тарле, чтобы понять, что школа франковедения в России имеет весьма солидные научные традиции. Однако трансформационный спад 1990-х гг. вызвал серьезный кризис российской науки. Для российского франковедения 1990-е гг. также не прошли бесследно. Используя удачное сравнение Александра Чудинова, можно сказать, что некогда единый архипелаг франковедческих исследований распался на множество не связанных друг с другом островов (Чудинов, 2008). Несмотря на постепенное возрождение российского франковедения в 2010-е гг.[1], в современной России по-прежнему не хватает исследований, посвященных изучению истории Франции. Особенно остро этот недостаток ощущается в сфере экономического образования, где история, как справедливо замечает Кевин О'Рурк, может помочь «выработать студентам иммунитет от самоуспокоенности, характерной для эпохи "Великой умеренности"» (O'Rourke, 2013). В этой связи учебник «Социально-экономическая история Франции» (Худокормов, 2020) заведующего кафедрой истории народного хозяйства и экономических учений экономического факультета Московского государственного университета имени М.В. Ломоносова профессора Александра Георгиевича Худокормова, посвященный изучению истории Франции со времен кельтской колонизации и до реформ Эммануэля Макрона, выглядит крайне актуальным. О чем же эта книга и чем она отличается от других учебников?

Антидот от экономико-теоретического савантизма?

Анализ работы Худокормова необходимо начать с краткого рассмотрения некоторых методологических особенностей работы российского экономиста. Пожалуй, одной из главных отличительных черт этого учебника является его непопулярный в современной России марксистский оттенок. В книге легко можно натолкнуться на такие «немодные» слова, как «раннеклассовое общество», «империализм», «пролетариат» и даже встретить ссылки на труды Владимира Ленина. Смелость использования марксистских категорий в учебнике, предназначенном для современных студентов, хорошо иллюстрируют слова известных российских реформаторов 1990-х гг. Егора Гайдара и Владимира Мау: «Марксизмом не интересуется (*российская. – Авт.*) молодежь, воспитанная в постсоветский период, и в лучшем случае не путает Маркса с шоколадными батончиками "Марс"» (Гайдар, Мау, 2004: 4). И это неудивительно, поскольку в России любая вариация марксизма, по-видимому, будет еще долго напоминать о казенной версии советского марксизма, вызывавшей отторжение еще их родителей.

Однако «марксизм» Худокормова совсем не похож на советский вариант марксизма. Экономист взял из марксизма лишь те наработки (предварительно деидеологизировав их), которые помогают лучше понять исторические корни своеобразия французской

[1] См. подробнее: Моисеев, 2019.

экономики. Скажем, весьма продуктивным видится рассмотрение Худокормовым особенностей влияния характера первоначального накопления капитала на формирование французского варианта капитализма. Трудно не согласиться и с плодотворностью выявления национальных особенностей империализма, как бы читатель ни относился к самому этому термину.

Кроме того, марксистское по своей сути выделение крупных периодов в развитии экономики Франции (раннеклассовое общество – феодализм – абсолютизм – капитализм) позволило Худокормову показать всю сложность движения общественной жизни и уйти от набирающего популярность из-за некритического восприятия институциональных идей членения экономической истории на экстрактивную и инклюзивную фазу в духе Дарона Аджемоглу и Джеймса Робинсона. При этом в отличие и от марксистов, и от неоинституционалистов Худокормов вовсе не склонен недооценивать роль идей в качестве самостоятельного двигателя социально-экономического прогресса. К примеру, ученый считает деятельность французских экономистов и философов XVIII столетия «подлинным переворотом в духовной жизни общества» (Худокормов, 2020: 102), ставшим одной из важнейших предпосылок Великой французской революции и последовавшего за ним индустриального переворота. В этом отношении позиция Худокормова близка вовсе не марксистам, а скорее совпадает с точкой зрения Джоэля Мокира, считающего, что европейское просвещение «…было основным импульсом для запуска экономического роста в XIX столетии» (Mokyr, 2017: XIII).

Другой особенностью, которая не может не броситься в глаза при чтении рецензируемого учебника, – широчайшая эрудиция его автора и блестящее знание им французской и русской литературы. Так, читатели учебника могут узнать из работы не только о последствиях перехода к фабричной системе для французских рабочих, но и, скажем, совершить прогулку по хозяйству вдовы Клико и побывать в гостях у пикардийских стеклодувов. Из книги станет известно, как восприняли Парижскую коммуну Альфонс Доде и Густав Флобер, а также – что думал Александр Пушкин о вкусе бордоских вин.

Это броделевское внимание к деталям повседневности находит продолжение и в стремлении Худокормова представить историю Франции по-броделевски широко – охватив едва ли не все стороны жизни общества. В учебнике находится место и для описания двора Людовика XIV, и для объяснения причин завершения полетов «Конкорда». Худокормов считает одинаково важным дать читателям максимально подробное представление как о политическом ландшафте Франции 2010-х гг., так и об общественном строе салических франков.

На фоне такого фактологического богатства может показаться странным отсутствие в рецензируемой работе каких бы то ни было эконометрических выкладок, табличных и графических материалов. Такая «старомодная» манера изложения, на первый взгляд, совсем не вписывается в реалии современной эпохи Pax Cliometrica в экономико-исторических исследованиях (Cain, Whaples, 2013: 6), и ее, очевидно, следует отнести к недостаткам учебника. Однако не будем спешить с выводами. С нашей точки зрения, главная цель данной работы заключается не в том, чтобы, как считают некоторые видные американские экономические историки, научить студентов применять «…стандартную экономическую аргументацию для постановки и ответов на исторические вопросы» (цит. по: Boldizzoni, 2011: 10). Ее цель кроется в подспудном желании Худокормова сделать свой учебник своеобразным гуманитарным оазисом, где будущие экономисты через знакомство с богатейшей историей Франции смогут оценить все многообразие форм и путей общественного развития. В конечном счете это должно помочь им легче воспринять идею Дани Родрика о том, что «…предположения в экономической науке, как правило, обусловлены конкретным контекстом, а не универсальны» (Rodrik, 2018: 116).

Росту сомнений студентов в существовании незыблемых во времени и пространстве экономических законов хорошо способствует и демонстрация Худокормовым сходств и различий между французской и российской «версиями» феодализма, французским и российским «вариантом» империализма и пр. Подобная экономико-историческая компаративистика также может выступить в роли своеобразной концептуальной вакцины от превращения студентов-экономистов в «…тронутых гениев (idiot savants), изумительно разбирающихся в математической эзотерике, но полных невежд в реальной хозяйственной жизни» (цит. по: Coyle, 2007: 233).

Летопись французской экономической жизни

Кратко ознакомившись с некоторыми особенностями подхода Худокормова к анализу экономической истории Франции, рассмотрим основные содержательные составляющие учебника. В целом, он состоит из девяти глав, последовательно раскрывающих ключевые вехи хозяйственного развития Франции.

Так, в *первой* главе рассматриваются особенности хозяйственного устройства Франкского королевства при Меровингах и Каролингах. При этом особый упор в ней делается на анализе форм земельной собственности. Например, второй параграф этой главы целиком посвящен изучению причин трансформации аллоидальной формы земельной собственной в бенефициарную, а третий раздел – разъяснению того, кто такие прекарии и прекаристы. Через анализ эволюции форм собственности изучается и процесс феодализации Франции в VII–IX вв. Скажем, четвертый параграф знакомит читателей учебника с содержанием «Капитулярия о виллах», а пятый – с ролью церкви в становлении новых феодальных отношений. В заключительном, шестом параграфе первой главы представлена детальная картина феодальной лестницы, сложившейся при поздних Каролингах, а также показаны особенности отношений в рамках вассальной иерархии.

Столь же большое внимание к рассмотрению особенностей становления феодальных отношений отличает и *вторую* главу учебника, посвященную анализу последствий политической консолидации на хозяйственный подъем Франции в XI–XIII вв. Главной отличительной чертой данной главы, на наш взгляд, выступает некоторый избыток узкоспецифической информации. Скажем, значительную часть третьего параграфа занимает типология видов личных повинностей французского крестьянства X–XI вв., а четвертого и пятого – нюансировка изменений, происходивших на различных ступенях феодальной иерархии в XI – начале XIV столетий. Однако эти же разделы выгодно отличает от свойственной современным социальным наукам недооценки воздействия технических факторов на социально-экономический прогресс (см. подр. напр.: Flichy, 2007: 3) иллюстрация влияния эволюции техники (прежде всего, сельскохозяйственной) на развитие французского общества Высокого Средневековья. Насыщенностью различными «бытовыми» деталями (описание ярмарок, цехового строя и университетского строя) выделяется седьмой раздел данной главы. Завершает ее восьмой параграф, в котором Худокормов сравнивает французскую и российскую версию феодализма. Оставив медиевистам возможность высказаться по поводу наличия/отсутствия в России феодализма, заметим еще одну деталь. По мнению автора учебника, уже к XV столетию на Руси сформировались предпосылки, обусловившие последующую «слабость российского предпринимательства, российской буржуазии, ее… придавленность государственной властью» (Худокормов, 2020: 75). Главным виновником подобной ситуации Худокормов считает многовековое ордынское владычество, в ходе которого правители Руси начали перенимать «черты власти ордынских поработителей, двигаясь в направлении самодержавия» (Худокормов, 2020: 74). В этом отношении его позиция расходится с набирающим популярность в российской литературе тезисом о положительном влиянии монголов на Русь и совпадает с точкой зрения сто-

ронника Ричарда Пайпса шведского экономиста Стефана Хедлунда, пишущего о том, что именно монгольское нашествие стало основной причиной отхода России от близкой к западноевропейской институциональной модели и формирования «российской автократии или самодержавия» (Hedlund, 2005: 81).

Третья, *четвертая* и *пятая* главы учебника направлены на рассмотрение специфики социально-экономического развития Франции в XVI – начале XX в. За ограниченностью места выделим лишь наиболее яркие, с нашей точки зрения, моменты, содержащиеся в этих главах.

Во-первых, в контексте участившихся разговоров о пользе борьбы с зависимостью от импорта будет небезынтересно узнать о французском опыте импортозамещения в эпоху кольбертизма (параграф 3.3). Неменьший интерес в свете тревожных предсказаний о грядущем закате казавшейся вечной эпохи глобализации, вызванных пандемией коронавируса (Legrain, 2020) и эскалацией торговых войн (Thoms, 2019), представляет и рассмотрение автором учебника внешнеторговой политики Франции в XIX столетии (параграф 4.8). Думается, что проведенный российским ученым анализ – понравится ли это читателям или нет – убедительно подтверждает справедливость мнения Поля Байрока о том, что «свобода торговли является исключением, а протекционизм – правилом» (цит. по: Gilpin, 2001: 196).

Во-вторых, Худокормов не устает напоминать о важности работоспособных институтов и особенно – четкой спецификации прав собственности для успешного хозяйственного развития (параграф 4.4). Неслучайно экономист дает высокую оценку Кодексу Наполеона, считая его своеобразной институциональной платформой, заложившей основу «для роста инвестиций в промышленность», положившей «начало промышленному перевороту» (Худокормов, 2020: 110).

В-третьих, в главе 5, в ходе сравнительного анализа развития экономик Франции и России в belle époque, Худокормов приходит к очень важному выводу. По мнению экономиста, «к революции чаще всего ведет не всеобщий упадок, а несбывшиеся ожидания предыдущего этапа» (Худокормов, 2020: 149). Ученый поясняет эту мысль следующим образом: «Франция после 1871 года вступила на стезю экономической и социально-политической стабильности. Россию же, образно говоря, бросало то в жар, то в холод. Выдающийся по суммарным показателям экономический рост не дал социального мира, как не дает душевного равновесия частое нервное перенапряжение с перерывом на апатию и упадок сил» (Худокормов, 2020: 149).

Шестая, *седьмая* и *восьмая* главы рецензируемой работы представляют собой экскурс в хозяйственную историю Франции «короткого», в терминах Эрика Хобсбаума, XX в. Помимо подробного рассмотрения последствий Первой и Второй мировых войн, Худокормов особое внимание уделяет обсуждению политики дирижизма в 1940–1970-е гг. Несмотря на очевидные симпатии к отдельным ее элементам (например, индикативному планированию, позволившему ускорить процесс структурной перестройки французской экономики), российский экономист вовсе не склонен разделять бытующее мнение, будто les trente glorieuses были эпохой непрерывного процветания. Опираясь на работы Кристиана Делакруа и Мишель Занкарини-Фурнель, Худокормов показывает, что даже в благополучные 1960-е гг. об общественном согласии во Франции говорить не приходилось, поскольку 1/10 населения по-прежнему жила за чертой бедности. Поэтому неудивительно, что события 1968 г. ученый вслед за Делакруа и Занкарини-Фурнель склонен рассматривать, прежде всего, в «экономическом» ключе, считая их «кризис[ом] адаптации общества к новому состоянию капитализма и, наконец, “кризис[ом] согласия”, т.е. кризис[ом] линии на социальное приспособленчество народных масс и политическое соглашательство» (Худокормов, 2020: 212).

Девятую главу учебника в первую очередь отличает – в хорошем смысле этого слова – пристрастный характер. Худокормов, будучи большим любителем Франции и человеком социально-либеральных политических убеждений, с удовольствием отме-

чает, что, несмотря на отказ от дирижистской модели хозяйствования, французские власти в 1990–2000-е гг. «не считали возможным солидаризироваться с откровенным нажимом на профсоюзы, с дарованием безразмерных налоговых льгот крупному капиталу, что было характерно для экономической политики М. Тэтчер в Великобритании и Р. Рейгана в США» (Худокормов, 2020: 231). Признавая определенные издержки поддержания высокого уровня социальных расходов в 2000–2010-е гг. и указывая на целый ряд слабых мест экономики Пятой республики (высокий государственный долг и дефицит государственного бюджета, значительная безработица и пр.), российский экономист тем не менее постоянно подчеркивает, что французская экономическая модель при всей своей противоречивости «крепкая, устойчивая к внутренним и внешним потрясениям» (Худокормов, 2020: 229). Более того, для Худокормова свойственный Франции высокий уровень социальной защищенности и мощное профсоюзное движение – это именно то, чего так не хватает российской экономике. Упреждая обвинения автора рецензируемого учебника в излишнем этатизме, заметим, что его совсем не стоит записывать в категорию бескомпромиссных сторонников дирижизма. Скорее, он вслед за Джоном Кеннетом Гэлбрейтом мечтает о возможности гармоничного объединения достоинств рыночной и плановой экономики. Вероятно, именно поэтому Худокормов высоко оценивает мастерство французских государственных деятелей, оказавшихся, по его мнению, способными пройти между Сциллой «англосаксонского ультралиберализма» и Харибдой «антикапитализма».

В целом, несмотря на все более популярные заявления о том, что экономика Франции якобы находится в состоянии «заката и упадка» (Ezrati, 2013), российской экономист не склонен смотреть в ее будущее с пессимизмом. Напротив, он дает решительную отповедь любителям порассуждать об утрате Францией былой экономической мощи и престижа. Впрочем, Худокормов отнюдь не лакирует французскую действительность. Просто в отличие от других комментаторов, оценивающих состояние экономики Франции по микро- и макроэкономическим показателям, он предлагает обратить внимание на такие индикаторы, как «удовлетворенность жизнью», «субъективное благосостояние», «уровень счастья». Их анализ приводит Худокормова к выводу о том, что сегодняшняя «Франция является только среднеуспешной страной среди наиболее обеспеченных в материальном отношении государств» (Худокормов, 2020: 267).

Но есть ли шансы на исправление ситуации? Учебник не дает ответа на этот вопрос, однако складывается впечатление, что его автор связывает осторожные надежды на улучшение социально-экономической ситуации с приходом к власти Эммануэля Макрона. Но, как справедливо пишет Худокормов, то, насколько успешными будут продвигаемые президентом Макроном и «созданной им командой молодых реформаторов» (Худокормов, 2020: 255) преобразования, покажет лишь время. Пока же, добавим от себя, сторонникам видеть будущее Франции в мрачных тонах лучше не пренебрегать изучением экономической истории этой страны, которая всегда посрамляла скептиков, прочащих ей увядание. В этом отношении учебник Худокормова представляется хорошим подспорьем в деле избавления завтрашних экономистов от минорных воззрений на будущее Пятой республики, ведь получить прививку от пессимизма гораздо лучше в молодости.

Вместо заключения

Жанр рецензии по определению требует от ее авторов высказать какие-то замечания в отношении рецензируемого произведения. Пожалуй, главное из них заключается в том, что учебник Худокормова совсем не похож на обычное учебное пособие. В нем слишком много авторской позиции и никогда не проскальзывают приличествующие учебнику дидактические нотки. Вместо этого российский профессор предлагает читателям своей книги совершить вместе с ним увлекательное путешествие

по страницам экономической истории Франции. Отказаться от такого приглашения трудно, поскольку с первых страниц люди, взявшие в руки этот труд, подпадают под обаяние образного языка, на котором написана книга. Их очаровывает легкость, с которой Худокормов объясняет сложные историко-экономические сюжеты и элегантно распутывает хитросплетения экономико-исторических событий, соединяя их в целое неразрывное полотно, не прибегая при этом к использованию математического аппарата. Думается, что такой стиль изложения в глубине души нравится многим людям, стесняющимся признаться в том, что они тоже хотят видеть «…слова. Чувства… немного вербальной аргументации, или чуть-чуть словесной истории. Или даже реальные цифры. Но только не эту очередную X - Y чепуху» (цит. по: McCloskey, 2014: 218).

Казалось бы, разве может быть что-то предосудительное в том, что текст, вышедший из-под пера автора, отвечает чаяниям многих потенциальных читателей? Проблема здесь, на наш взгляд, кроется лишь в том, что на обложке книги говорится о том, что перед нами учебно-методическое пособие, а студенты, являющиеся основной целевой аудиторией данного произведения, дочитав учебник до конца, рискуют начать смотреть на социально-экономическую реальность глазами профессора Худокормова. Это означает, что они могут вслед за маститым ученым поверить, будто наиболее перспективной формой общественных отношений является «демократический социализм» (Худокормов, 2020: 272). Разумеется, в этом нет ничего предосудительного, но это потребует от коллег Худокормова, планирующих использовать его учебник в учебной аудитории, дополнительных усилий на поиск источников, демонстрирующих студентам альтернативную позицию по поднимаемым в учебнике вопросам. Захотят ли студенты читать другие работы после прочтения книги Худокормова – также вопрос открытый.

Другой недостаток учебника, с нашей точки зрения, связан с его заглавием. Во-первых, несколько смущает его излишняя краткость, характерная скорее для какого-нибудь студенческого реферата, а не для столь солидной работы, раскрывающей особенности становления и развития французской экономики с V в. н.э. и до наших дней. Во-вторых, несмотря на то, что книга посвящена экономической истории Франции, при ее чтении не покидает чувство того, что автор задумал эту внушительную по историческому охвату работу, прежде всего, для поиска во французском историческом опыте уроков для России. Исходя из этого, гораздо точнее содержание работы передавало бы название в духе Александра Гершенкрона, скажем, «Франция в российском зеркале».

Подытоживая, заметим, что учебник Александра Худокормова вышел в нужное время. Охлаждение отношений России и Запада во второй половине 2010-х гг. привело к тому, что в РФ вновь обрели популярность различные стереотипы о западных странах. В литературе и СМИ то и дело встречаются заявления о новом закате Европы, банкротстве западной политико-экономической модели и пр. В этом отношении учебное пособие Худокормова, написанное с большой любовью к Франции, выступает хорошим средством очищения сознания студентов от искаженных представлений о Пятой республике. Хотелось бы верить, что французские специалисты не останутся в долгу и не буду затягивать с выходом аналогичного учебника, посвященного экономической истории России. А пока они заняты подготовкой работы, предлагаем всем ознакомиться с трудом профессора Худокормова. Этот учебник действительно заслуживает быть прочитанным.

Литература

Гайдар, Е., Мау, В. (2004). Марксизм: между научной теорией и «светской религией» // *Вопросы экономики*, (5), 4–27.

Моисеев, Г. Ч. (2019). Обновленная Франция: анализ экспертов // *Мировая экономика и международные отношения*, (2), 115–121.

Худокормов, А. Г. (2020). *Социально-экономическая история Франции: Учебник*. М.: ИНФРА-М, 286 с.

Чудинов, А. В. (2008). Прошлое и настоящее отечественного франковедения: трудный путь «Французского ежегодника», с. 16–27 / В кн.: *Imagines mundi: альманах исследований всеобщей истории XVI–XX вв. Сер. Интеллектуальная история*, (5/3). Екатеринбург: Издательство Уральского университета.

Boldizzoni, F. (2011). *The Poverty of Clio: Resurrecting Economic History*. Princeton: Princeton University Press, 240 p.

Cain, L. P, Whaples, R. (2013). Economic History and Cliometrics, pp. 3–14 / In: R. Whaples, R. E. Parker (eds.) *The Routledge Handbook of Modern Economic History*. London, New York: Routledge, 352 p.

Coyle, D. (2007). *The Soulful Science: What Economists Really Do and Why It Matters*. Princeton: Princeton University Press, 304 p.

Ezrati, M. (2013). The Decline and Fall of France // *The National Interest*, November 1 (https://nationalinterest.org/article/les-mis%C3%A9rables-9274).

Flichy, P. (2007). *Understanding Technological Innovation: A Socio-technical Approach*. Cheltenham, Northampton: Edward Elgar, 208 p.

Gilpin, R. (2001). *Global Political Economy: Understanding the International Economic Order*. Princeton, Oxford: Princeton University Press, 423 p.

Hedlund, S. (2005). *Russian Path Dependence: A People with a Troubled History*. L., N.Y.: Routledge, 398 p.

Legrain, P. (2020). The Coronavirus Is Killing Globalization as We Know It // *Foreign Policy*, March 12 (https://foreignpolicy.com/2020/03/12/coronavirus-killing-globalization-nationalism-protectionism-trump/).

McCloskey, D. (2014). Why Economics Is on the Wrong Track, pp. 211–242 / In: A. Lantieri, J. Vromen (eds.) *The Economics of Economists. Institutional Settings, Individual Incentives, and Future Prospects*. Cambridge: Cambridge University, 378 p.

Mokyr, J. (2017). *A Culture of Growth: The Origins of the Modern Economy*. Princeton and Oxford: Princeton University Press, 416 p.

O'Rourke, K. (2013). Why Economics Needs Economic History // *VOX CEPR Policy Portal*, July 24 (https://voxeu.org/article/why-economics-needs-economic-history).

Rodrik, D. (2018). *Straight Talk on Trade: Ideas for a Sane World Economy*. Princeton, Oxford: Princeton University Press, 336 p.

Thoms, A. (2019). Why Trade Wars Have No Winners // *World Economic Forum*, November 1 (https://www.weforum.org/agenda/2019/11/who-benefits-from-a-trade-war/).

References

Boldizzoni, F. (2011). *The Poverty of Clio: Resurrecting Economic History*. Princeton: Princeton University Press, 240 p.

Cain, L. P, Whaples, R. (2013). Economic History and Cliometrics, pp. 3–14 / In: R. Whaples, R. E. Parker (eds.) *The Routledge Handbook of Modern Economic History*. London, New York: Routledge, 352 p.

Chudinov, A. V. (2008). The Past and Present of French Studies in Russia: A Difficult Fate of the «French Yearbook», pp. 16–27 / In: *Imagines Mundi: An Almanac of Studies of the General History of the 16th–20th Centuries. Ser. The Intellectual History*, (5/3). Yekaterinburg: Publishing House of the Ural University. (In Russian.)

Coyle, D. (2007). *The Soulful Science: What Economists Really Do and Why It Matters*. Princeton: Princeton University Press, 304 p.

Ezrati, M. (2013). The Decline and Fall of France. *The National Interest*, November 1 (https://nationalinterest.org/article/les-mis%C3%A9rables-9274).

Flichy, P. (2007). *Understanding Technological Innovation: A Socio-technical Approach*. Cheltenham, Northampton: Edward Elgar, 208 p.

Gaidar, E., Mau, V. (2004). Marxism: Between the Scientific Theory and «Secular Religion». *Voprosy Ekonomiki*, (5), 4–27. (In Russian.)

Gilpin, R. (2001). *Global Political Economy: Understanding the International Economic Order*. Princeton, Oxford: Princeton University Press, 423 p.

Hedlund, S. (2005). *Russian Path Dependence: A People with a Troubled History*. L., N.Y.: Routledge, 398 p.

Khudokormov, A. G. (2020). *Socio-Economic History of France: A Textbook*. Moscow: INFRA-M Publishing House, 286 p. (In Russian.)

Legrain, P. (2020). The Coronavirus Is Killing Globalization as We Know It // *Foreign Policy*, March 12 (https://foreignpolicy.com/2020/03/12/coronavirus-killing-globalization-nationalism-protectionism-trump/).

McCloskey, D. (2014). Why Economics Is on the Wrong Track, pp. 211–242 / In: A. Lantieri, J. Vromen (eds.) *The Economics of Economists. Institutional Settings, Individual Incentives, and Future Prospects*. Cambridge: Cambridge University, 378 p.

Moiseyev, G. (2019). Renewed France: Analyses of the Experts. *World Economy and International Relations*, (2), 115–121. (In Russian.)

Mokyr, J. (2017). *A Culture of Growth: The Origins of the Modern Economy*. Princeton and Oxford: Princeton University Press, 416 p.

O'Rourke, K. (2013). Why Economics Needs Economic History // *VOX CEPR Policy Portal*, July 24 (https://voxeu.org/article/why-economics-needs-economic-history).

Rodrik, D. (2018). *Straight Talk on Trade: Ideas for a Sane World Economy*. Princeton, Oxford: Princeton University Press, 336 p.

Thoms, A. (2019). Why Trade Wars Have No Winners // *World Economic Forum*, November 1 (https://www.weforum.org/agenda/2019/11/who-benefits-from-a-trade-war/).

НАУЧНОЕ ИЗДАНИЕ

TERRA ECONOMICUS
(ПРОСТРАНСТВО ЭКОНОМИКИ)

2020

Том 18

Номер 2

Учредитель и издатель: Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Южный федеральный университет»

Адрес издателя: 344006, г. Ростов-на-Дону, ул. Большая Садовая, 105/42
Тел.: +7 (863) 218 40 00, 219 97 49, **e-mail:** info@sfedu.ru, **сайт:** http://sfedu.ru/

Адрес редакции: 344002, г. Ростов-на-Дону, ул. М. Горького, 88, к. 211
Тел.: +7 (863) 250-59-57, **e-mail:** terraeconomicus@mail.ru, **сайт журнала:** http://te.sfedu.ru/

Сдано в набор: 15.06.2020. Подписано в печать: 20.06.2020
Выход в свет: 25.06.2020
Формат 60x84 1/8. Бумага офсетная. Гарнитура Officina Serif.
Печать офсетная. Усл. п. л. 19,31. Уч.-изд. л. 23,20.
Тираж 558 экз. Заказ № 185. С. 165
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.