

Journal of Institutional Studies



ЖУРНАЛ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

ТОМ 6

НОМЕР 3

2014

Журнал издается при поддержке
Международной ассоциации институциональных исследований



Journal of Institutional Studies

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи
и массовых коммуникаций 20 мая 2009 г. Свидетельство о регистрации средств
массовой информации ПИ № ФС77-36310

Журнал издается с 2009 г., выходит 4 раза в год.

Подписной индекс в Объединенном каталоге «Пресса России» **82295.**

Учредитель:

ООО «Гуманитарные перспективы»

Редакционная коллегия:

Главный редактор

Нуреев Р. М. (*Финансовый университет при Правительстве РФ; НИУ ВШЭ*)

Заместители: Деметьев В. В. (ДонНТУ), Вольчик В. В. (ЮФУ)

Члены редакционной коллегии:

Аузан А. А. (*МГУ*), **Белокрылова О. С.** (*ЮФУ*),

Кирдина С. Г. (*ИЭ РАН*), **Клейнер Г. Б.** (*ЦЭМИ РАН, ГУУ*),

Латов Ю. В. (*Академия управления МВД РФ*), **Левин С. Н.** (*КемГУ*),

Литвинцева Г. П. (*НГТУ*), **Малкина М. Ю.** (*Нижегородский ГУ*),

Лемещенко П. С. (*БГУ*)

Мау В. А. (*Академия народного хозяйства при Правительстве РФ*),

Полищук Л. И. (*НИУ ВШЭ*), **Сидорина Т. Ю.** (*НИУ ВШЭ*),

Розмаинский И. В. (*СПб. филиал НИУ ВШЭ*),

Шаститко А. Е. (*МГУ*).

Ассистент редактора Оганесян А. А.

Международный редакционный совет:

Андрефф В. (*University of Paris 1, France*),

Гриценко А. А. (*Институт экономики и прогнозирования НАН, Украина*),

Кохен С. (*Erasmus School of Economics, Holland*),

Леонард К. (*University of Oxford, UK*),

Маевский В. И. (*ИЭ РАН*), **Мизобата С.** (*Kyoto University, Japan*),

Цвайнерт Й. (*Hamburg Institute of International Economics (HWWI), Germany*).

Рукописи статей в обязательном порядке оформляются в соответствии с требованиями для авторов, установленными редакцией. Статьи, оформленные не по правилам, редакцией не рассматриваются. Редакция не вступает в переписку с авторами статей, получивших мотивированный отказ в опубликовании. Рукописи аспирантов публикуются бесплатно.

Адрес редакции:

344082, г. Ростов-на-Дону,
ул. Пушкинская, д. 43, оф. 10.

Наш сайт: www.hjournal.ru

Тел. +7 (863) 269-88-13

e-mail: hp@donpac.ru;

info@hjournal.ru



Journal of Institutional Studies

Registered by the Federal Service for Supervision in the Sphere of Telecom, Information Technologies and Mass Communications (ROSKOMNADZOR). Date of registration: 20th May, 2009.
Registration certificate PI № FS 77-36310.

Founded: 2009. Quarterly Journal.
Subscription Index in «Russian Press» catalogue: **82295**.

Founder:
Ltd. «Humanities Perspectives»

Editor in Chief

Nureev R. M. (*Financial University under the Government of the Russian Federation, HSE*)

Deputy Editors: **Dementyev V. V.** (*Donetsk National Technical University*),
Volchik V. V. (*Southern Federal University*)

Editorial Staff:

Auzan A. A. (*Moscow State University*), **Belokrylova O. S.** (*Southern Federal University*),
Kirdina S. G. (*IE of Russian Academy of Sciences*),
Kleiner G. B. (*Central Economic Mathematical Institute of Russian Academy of Sciences*),
Latov Yu. V. (*Academy of Management of the Interior Ministry of Russia*),
Levine S. N. (*Kemerovo State University*), **Litvintseva G. P.** (*Novosibirsk State Technical University*),
Malkina M. Yu. (*Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod – National Research University*),
Lemeschenko P. S. (*Belarusian State University*),
Mau V. A. (*Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration*),
Polischuk L. I. (*HSE*), **Sidorina T. Yu.** (*HSE*), **Rozmainsky I. V.** (*HSE in Saint Petersburg*),
Shastitko A. E. (*Moscow State University*).

International Editorial Board:

Andreff V. (*University of Paris 1, France*),
Gritsenko A. A. (*Institute for Economics and Forecasting of the National Academy of Sciences of Ukraine*),
Cohen S. (*Erasmus School of Economics, Holland*), **Leonard C.** (*University of Oxford, UK*),
Majewski V. I. (*IE of Russian Academy of Sciences*), **Mizobata S.** (*Kyoto University, Japan*),
Tsvaynert J. (*Hamburg Institute of International Economics (HWWI), Germany*).

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

Editorial office:

*Pushkinskaya St., 43, office 10,
Rostov-on-Don, Russia, 344082.
<http://hjournal.ru>
Phone: +7 (863) 269-88-13
e-mail: hp@donpac.ru;
info@hjournal.ru*

СЛОВО РЕДАКТОРА

Вольчик В. В. Индуктивное мышление и экономическое поведение 6

НОВЫЕ КНИГИ: ОТ АВТОРА

Кирдина С. Г. Теория институциональных матриц, или X-Y-теория:
основные тезисы и приложения 14

ИСТОРИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ

Сайфер Д. М. Институционально-структурные препятствия
для национальных инновационных систем в Латинской Америке:
подход Веблена 34

СОВРЕМЕННАЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ

Малахов С. В. Метаморфозы удовлетворительного оптимального
потребительского выбора на несовершенных рынках: отношение
к неравенству, избегание риска и семейный альтруизм 54

Шафиров Л. А. Кредит устойчивого развития: местные сообщества,
рациональность и экономическая политика 67

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Аверкиева Е. С. Модернизация и экономическое развитие:
институциональные факторы роста общественного благосостояния 83

Дементьев В. В. Политическая экономия институтов: проблема определения
предмета исследования 96

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ГОСУДАРСТВА

Кавицкая И. Л. Анализ неоднородности монетарной политики смягчения ... 122

Капогузов Е. А., Быкова К. Г. Государственно-частное партнерство
как объект институционального анализа: к вопросу о систематизации
формальных институтов 132

Слободенюк Е. Д. Институциональные факторы формирования застойной
бедности в современной России 146

EDITORIAL

Volchik V. V. Inductive reasoning and economic behavior	6
--	---

NEW BOOKS: PREFACE BY THE AUTHOR

Kirdina S. G. Institutional matrices theory, or X&Y theory: the main provisions and applications	14
---	----

HISTORY OF INSTITUTIONAL ECONOMIC THOUGHT

Cypher J. M. Institutional-Structural Impediments to National Innovation Systems in Latin America: A Veblenian Perspective	34
---	----

MODERN INSTITUTIONAL THEORY

Malakhov S. V. Metamorphoses of satisficing optimal consumption-leisure choice: inequality aversion, risk aversion, and family altruism	54
Shafirov L. A. Sustainable consumer lending: local communities, rationality, and economic policy	67

INSTITUTIONAL ECONOMIC THEORY

Averkiewa E. S. Modernization and economic development: institutional factors of the social welfare growth	83
Dementyev V. V. The political economy of institutions: the problem of defining the subject of research	96

INSTITUTIONAL ANALYSIS OF THE STATE

Kavitskaya I. L. Analysis of the heterogeneity unconventional monetary policy easing	122
Kapoguzov E. A., Bykova K. G. Public-private partnership as a subject of institutional analysis: to the problem of formal institutions systematization	132
Slobodenyuk E. D. Institutional factors of chronic poverty formation in modern Russia	146

ИНДУКТИВНОЕ МЫШЛЕНИЕ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ

ВОЛЬЧИК ВЯЧЕСЛАВ ВИТАЛЬЕВИЧ,

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

Прошло двадцать лет с момента опубликования статьи Б. Артура «Индуктивное мышление и ограниченная рациональность». Однако проблемы, поднятые Б. Артуром, не потеряли своей актуальности и значимости. В данной статье затрагиваются различные подходы к экономическому поведению в современной экономической теории в контексте использования совершенной дедуктивной рациональности и индуктивного мышления. Для иллюстрации важности индуктивного мышления в дополнение к проблеме посещения бара рассматривается эффект дорожных пробок. Подчеркивается, что исследования экономического поведения в адаптивно-сложных системах должны учитывать тот факт, что регулярность социальных взаимодействий неизбежно порождает у основных акторов опыт, отраженный в их понимании существа социальных взаимодействий. Этот опыт формирует поведенческие паттерны, которые они используют для определенного структурирования социальной реальности. Для обеспечения регулярности структурированных социальных взаимодействий необходимо существование встроенных эволюционных механизмов, «регулирующих» частоту возникновения релевантных и нерелевантных моделей поведения и, следовательно, локальных правил, этических (нравственных) норм и институтов. **Ключевые слова:** экономический человек; индуктивное мышление; институциональная экономика; совершенная рациональность; этические нормы; институты.

INDUCTIVE REASONING AND ECONOMIC BEHAVIOR

VOLCHIK VYACHESLAV, V.,

Doctor of Economic Sciences (PhD), Professor,
Southern Federal University, Rostov-on-Don,
e-mail: volchik@sfedu.ru

20 years have passed since Brian Arthur's "Inductive Reasoning and Bounded Rationality" was published. However, the issues raised by B. Arthur have not lost their relevance and importance. In the present paper various approaches to economic behavior in modern economic theory are outlined, in the context of perfect – deductive – rationality and inductive reasoning. To illustrate the importance of inductive reasoning, in addition to a bar problem the effect of traffic jams is considered. It is emphasized that the studies of economic behavior in complex adaptive systems should take into account the fact that regularity of social interactions inevitably generates experience that is to be reflected in actors' understanding the essence of social interactions. This experience forms the behavioral patterns that are used by the actors to structure the social reality. To ensure the regularity of structured social interactions, embedded evolutionary mechanisms must exist, to "regulate" the incidence of relevant and irrelevant behavior models and, consequently, of local rules, ethical (moral) norms and institutions.

Keywords: economic man; inductive reasoning; institutional economics; perfect rationality; ethical norms; institutions.

JEL: D01, D03, B52.

Пазлы экономического поведения

Поведенческие модели, которые используют экономисты, давно вышли за предметные границы собственно экономической теории. Экономисты с успехом осуществляют экспорт идей в рамках «экономического империализма», но остаются вопросы, что это дает общественным наукам и выходят ли поведенческие модели экономистов за пределы дедуктивных конструкций, о которых писал Б. Артур? Как он справедливо отмечал, область применения дедуктивных поведенческих моделей с совершенной рациональностью очень незначительна по сравнению с пространством адаптивно сложных систем, в которых мы вынуждены использовать индуктивное мышление (Артур, 2003).

Экономический человек, загнанный в прокрустово ложе функции полезности, представляет опасность не только для интеллектуального здоровья экономистов. Что более опасно: использование «технократической» максимизаторской модели экономического человека создает искажения в понимании важных социальных процессов в контексте взаимодействия с представителями других социальных наук. Показательно высказывание нобелевского лауреата Д. Канемана относительно различий в понимании поведения у психологов и экономистов: «Мои коллеги-экономисты работали в соседнем здании, но я не предполагал, насколько разнятся наши интеллектуальные миры. Для психолога самоочевидно, что человек ни полностью рационален, ни полностью эгоистичен и что его вкусы никоим образом не стабильны. Казалось, что наши науки изучают представителей двух разных видов. Эти виды представитель поведенческой экономики Ричард Талер назвал впоследствии "Эконы" и "Гуманы"» (Kahneman, 2011).

Проблематика, связанная с исследованием экономического поведения, вытекает из определения предмета экономической науки. Исторически сложилось, что предмет экономической теории (экономикс) в ее неоклассическом варианте связан с поведением и выбором: «Экономическая наука – это наука, изучающая человеческое поведение с точки зрения соотношения между целями и ограниченными средствами, которые могут иметь различное употребление» (Роббинс, 1993. С. 18). В современных учебниках по экономической теории индивидуальный выбор и вовсе является признаком демаркации между экономическими и неэкономическими проблемами: «Каждая экономическая проблема на фундаментальном уровне включает вопрос индивидуального выбора – вопрос о решениях человека относительно того, что ему делать и что не делать. Фактически можно сказать, что если речь не идет об индивидуальном выборе, то разговор не касается экономикс» (Кругман, Веллс и Олни, 2011. С. 35).

В неортодоксальных направлениях экономической теории, например, в австрийской школе, также ключевым элементом исследований является проблема выбора. В центре внимания прагматического подхода оказывается любая человеческая деятельность, представляющая собой сознательное, целеустремленное поведение, резко контрастирующее с бессознательными рефлексам, животной реакцией и инстинктами. Необходимым элементом человеческой деятельности является выбор, когда из нескольких альтернатив индивид выбирает одну и отказывается от остальных. Следовательно, «действие подразумевает и принятие, и отказ» (Мизес, 2000. С. 15).

В условиях реальных хозяйственных порядков проблема выбора и экономического действия не может рассматриваться вне институционального контекста. В свою очередь, разнообразие институциональных структур, сложность и адаптивность часто не позволяют нам пользоваться дедуктивными моделями совершенной рациональности.

Дж. Ходжсон отмечает, что обычно дедуктивный подход ассоциируется с широким применением математических методов, а индуктивный, напротив, базируется на обширных эмпирических и дискурсивных исследованиях. Однако среди экономистов существует определенная путаница в использовании понятий «индуктивный» и «дедуктивный» (Hodgson, 2013a). Например, Т. Лоусон ассоциирует

дедуктивный подход с определенной регулярностью событий каждый раз, когда происходит событие X, то происходит событие Y (*Lawson, 1997. P. 16-17*).

Наиболее важным аспектом экономических взаимодействий (с оговоркой, что такие взаимодействия осуществляются добровольно и существуют альтернативы) является не получение максимальной выгоды, а регулярность, которая определяется институтами, привычками и, в конце концов, моральными или нравственными принципами и ценностями, господствующими в обществе. Неслучайно даже представитель неинституционализма А. Грейф рассматривает институты как определяющие регулярность поведения в определенной социальной ситуации, которая, в свою очередь, предполагает транзакцию (*Грейф, 2013. С. 56*). Регулярность социальных взаимодействий, таким образом, неизбежно порождает у основных акторов опыт, отраженный в их понимании существа социальных взаимодействий. Этот опыт формирует поведенческие паттерны, которые они используют для определенного структурирования социальной реальности. Привычные формы взаимодействий со временем закрепляются в явных и неявных правилах и формируют ядро институциональной среды.

Для стабильно развивающихся структурированных социальных взаимодействий необходимо существование встроенных эволюционных механизмов, «регулирующих» частоту возникновения релевантных и нерелевантных моделей поведения и, следовательно, локальных правил и институтов. Такую ситуацию можно сравнить с встроенными механизмами разрушения слишком стабильных групп специальных интересов в хозяйственных порядках, что предотвращает возникновение социального склероза (*Олсон, 1995; 1998*).

Для анализа поведения важно учитывать горизонт планирования, с которым вследствие разных факторов сталкиваются и оперируют акторы. Статистическое мышление и объемы перерабатываемой информации влияют на поведение через механизмы психологических ловушек (отклонений от рационального идеала) и закономерностей (*Tversky and Kahneman, 1974*).

Игровой подход, который часто применяется при анализе как дедуктивного, так и индуктивного принятия решения экономического выбора, основан на сходимости к некоторым равновесным вариантам. И хотя сравнительное исследование дедуктивного и индуктивного вариантов выбора показало, что прогностическая сила индуктивного выбора лучше, чем дедуктивных принципов (*Haruvy and Stahl, 2004*), однако само существование равновесных вариантов противоречит концепции эволюции адаптивно сложных систем во времени. Любые и даже локально равновесные результаты возникают как следствие адаптации акторов к неизбежно меняющимся условиям, что не позволяет использовать равновесные точки как примеры или ориентиры для принятия решений в следующем периоде.

Индуктивное мышление и проблема посещения бара

С момента выхода новаторской статьи Б. Артура прошло двадцать лет. За это время экономическая теория значительно обогатилась многочисленными моделями человеческого поведения, которые базируются на различных модификациях рациональности. И, к сожалению, индуктивному мышлению в контексте ограниченной рациональности в многочисленных публикациях почти нет места.

Индуктивное мышление открывает мир разнообразных и очень многочисленных правил, привычек, рутин, поведенческих паттернов и институтов, которые используются акторами в зависимости от их конкретного понимания экономических процессов.

Окружающий нас экономический мир, согласно Б. Артуру, в большинстве своем представляет адаптивно-сложные или самоприспосабливающиеся системы, то есть где поведение элементов меняется в результате действий других элементов (*Артур, 2003*). Усложнение рассматриваемых проблем приводит к тому, что мы как рациональные максимизаторы уже не можем получить и обработать имеющуюся информацию, и главное, мы даже не можем действовать по аналогии: «Существуют две причины, в силу которых аппарат совершенной (или – дедуктивной) рациональности разрушается при усложнении рассматриваемых проблем. Одна,

очевидная, причина, состоит в том, что за пределами определенной степени усложнения наш логический аппарат перестает «справляться с обязанностями», – наша рациональность ограничена. Другая причина заключается в том, что в интерактивных, сложных ситуациях агенты не могут полагаться на пример поведения других агентов, – то есть поступать подобно тому, как они действуют при совершенной рациональности. В такой ситуации они вынуждены отгадывать это поведение. Данное обстоятельство помещает их в мир субъективных мнений, а также субъективных мнений по поводу субъективных мнений» (*Артур, 2003. С. 54*).

На простом примере посещения бара (предполагается, что посетители бара при выборе идти или не идти в бар прогнозируют, на сколько процентов он будет заполнен, и, если он заполнен больше чем на 60 процентов, решают воздержаться от посещения) Б. Артур акцентирует внимание на двух важных тезисах. Во-первых, если бы существовала четкая модель, которую все агенты могли бы использовать для прогнозирования посещаемости и для обоснования своих решений, то можно было бы предложить дедуктивное решение. Но в задаче на посещения бара не существует дедуктивно-рационального решения – нет «правильной» модели ожиданий. С точки зрения агентов, задача плохо определена, и они попадают в мир индукции. Во-вторых, любая общность ожиданий имеет тенденцию разрушаться. Если все полагают, что лишь несколько человек пойдет в бар, то все туда пойдут. Но данное обстоятельство делает несостоятельным такое предположение. Таким образом, различия в ожиданиях будут форсироваться (*Артур, 2003. С. 57-58*).

Современная экономика дает нам множество примеров сложных адаптивных систем, например, финансовые рынки. Как уже отмечалось, для анализа экономического поведения в адаптивно-сложных системах модель рационального экономического человека вряд ли подходит. Поэтому заслуживает отдельного внимания вывод, который делает Б. Артур: «Экономистов давно беспокоит предпосылка совершенной, дедуктивной рациональности в таких контекстах принятия решений, которые являются усложненными и потенциально плохо определенными. Область применения людьми совершенной рациональности на удивление скудна... Будучи людьми, мы используем в этих контекстах индуктивное мышление. Мы разрабатываем множество рабочих гипотез, действуем на основании тех из них, которым больше всех доверяем и, если они перестают работать, заменяем эти гипотезы новыми. Такое мышление можно моделировать разнообразными способами. Обычно это приводит к богатому психологическому миру, в котором идеи или ментальные модели одних агентов конкурируют за выживание с идеями или ментальными моделями других агентов» (*Артур, 2003. С. 61*).

Индуктивное мышление акторов не только адаптируется к существующей среде, но и совместными взаимодействиями создает эту среду. Чтобы социальные и экономические взаимодействия стали повторяющимися и структурированными, необходимо, чтобы возникла и эволюционировала специфическая институциональная среда. Институциональная среда возникает не в вакууме, она формируется под влиянием уже существующих социальных ценностей и этических (нравственных, моральных) норм и правил.

Эффект дорожных пробок и этика

Моделирование поведения в адаптивно-сложных системах не может быть существенно рационализировано с применением современных информационных технологий и широко развивающихся интерактивных социальных сетей. Примером здесь могут служить дорожные пробки. В современных городах системы управления дорожным движением в своей эволюции прошли три стадии: на первой – такие системы были основаны на исторических данных о состоянии на дорогах; на второй – использовались детекторы, которые позволяли осуществлять сбор данных в режиме реального времени для того, чтобы настроить и выбрать подходящие программы регулирования дорожного движения; на третьей – системы дают возможность прогнозировать условия движения, с тем чтобы использовать программы и стратегии, предварительно созданные для применения в наиболее подходящее время для оптимального управления текущими условиями движения (*Mitsakis, Salanova and Giannopoulos, 2011*). Все эти системы основаны на

техническом решении проблемы организации дорожного движения, чтобы избежать потерь, связанных с дорожными пробками. Однако можно рассмотреть и другой пример, основанный на реальной ситуации в российском городе миллионнике. Предположим, что из центра города в один из «спальных» районов ведут две основные магистрали, которые невозможно полностью объехать по второстепенным дорогам (объезд по второстепенным дорогам возможен или только на части пути и потом все равно упирается в одну из двух магистралей). Все остальные варианты маршрутов движения из центра в этот «спальный» район города сопряжены с очень большим увеличением протяженности маршрута движения. Также будем учитывать, что большинство водителей могут пользоваться системами навигации с функцией индикации дорожных пробок.

Предположим, что на одной из автомагистралей произошло дорожно-транспортное происшествие, что привело к ограничению пропускной способности и, следовательно, к дорожной пробке. Данная дорожная ситуация отражается на навигаторах, которые используют водители, выбирающие маршрут движения или движущиеся по дорогам, которые предполагают выбор съезда на одну или другую магистраль. Нет ничего удивительного в том, что через какое-то время часть дорожного потока переместится в сторону магистрали, где нет аварии. В результате движение по обеим магистралям значительно замедлится. Если предположить, что таких магистралей не две, а больше, затруднения на одной из основных магистралей постепенно перекинутся на смежные.

В таких условиях показания навигатора с индикатором пробок не сильно помогают водителю в выборе маршрута с более быстрым движением. И здесь мы тоже сталкиваемся с ситуацией, когда необходимо индуктивное мышление в терминах Б. Артура. Водители, множество раз сталкиваясь с ситуациями дорожных пробок, вырабатывают индивидуальные мнения, модели или гипотезы, которые адаптируют к конкретным спонтанно сложившимся ситуациям дорожного движения. Также у водителей вырабатываются определенные локальные правила и поведенческие паттерны, которые эволюционно проходят процесс адаптации и отбора. Индуктивное мышление ставит на первый план не создание универсальных моделей, а приобретение и личностное усвоение явных и неявных знаний, приобретаемых через опыт.

Длительная адаптация к меняющейся действительности и опыт позволяют актерам использовать то неявное знание, формирующееся в социальных взаимодействиях, которое невозможно создать рациональным планированием и сознательным конструированием возможной реальности (Вольчик, 2011). Также большое значение приобретают этические (нравственные) нормы, являющиеся элементом институциональной среды. Например, вежливость и соблюдение элементарных правил взаимности на дорогах ведет к сокращению аварийности и экономии времени, проведенного из-за сложных дорожных ситуаций.

Человек, существующий в среде социальных институтов, является существом подверженным морали или нравственности, то есть нравственным человеком. Человек – это нравственное существо, поскольку он может сравнивать свои прошлые и будущие действия и мотивы и соответственно одобрять или не одобрять их. Однако на протяжении XX века к проблеме нравственных мотивов, влияющих на поведение, сохранялось пренебрежительное отношение в экономике и других социальных науках (социологии, антропологии) (Hodgson, 2013b. P. 513).

Экономический человек не может игнорировать свою нравственную составляющую (Ефимов, 2013) вследствие того, что она во многом определяет выбор в реальном мире, а не «экономике классной доски». Для того чтобы функционировала «экономика классной доски», в ней должен присутствовать учитель, что, по словам Р. Коуза, предполагает следующее положение дел: «Рассматриваемая политика относится к разряду тех, которые осуществимы на классной доске. Вся необходимая информация предполагается доступной, а учитель играет за всех участников сразу. Он определяет цены, устанавливает налоги и распределяет субсидии (на грифельной доске) для повышения общего благосостояния. Но в реальной экономической системе нет никакого учителя. Нет никого, кому были бы доверены задачи, решаемые на классной доске» (Коуз, 2007. С. 24).

Исследование индуктивного мышления в адаптивно сложных системах не дает гарантии нахождения единственно верных равновесных стратегий поведения, но позволяет идентифицировать реально используемые акторами разнообразные модели и правила поведения. Поэтому необходимо особое внимание к контекстам и социальной среде, в которой принимаются решения и действуют акторы. Также необходимо учитывать влияние нисходящей преобразующей причинной связи, которая «охватывает и индивидов, и население, не только ограниченных определёнными факторами, но также изменившихся в результате действия сил причинных связей, имеющих отношение к высшим уровням» (Ходжсон, 2003. С. 19). Идентификация существующих правил и институтов связана с применением качественных дискурсивных методов анализа (Ефимов, 2011а; 2011б), что очень важно для развития современной экономической науки, не ограниченной жесткими методологическими и предметными рамками неоклассики.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Артур Б. (2003). Индуктивное мышление и ограниченная рациональность // *Экономический вестник Ростовского государственного университета*, Т. 1, № 1, с. 53-61.

Вольчик В. В. (2011). Институты, экономическая координация и неявное знание // *Terra Economicus*, Т. 9, № 2, с. 17-22.

Грейф А. (2013). Институты и путь к современной экономике. Уроки средневековой торговли. М.: Высшая Школа Экономики.

Ефимов В. М. (2011а). Дискурсивный анализ в экономике: пересмотр методологии и истории экономической науки (часть 1) // *Экономическая социология*, Т. 12, № 3, с. 15-53.

Ефимов В. М. (2011б). Дискурсивный анализ в экономике: пересмотр методологии и истории экономической науки (часть 2) // *Journal of Economic Regulation (Вопросы регулирования экономики)*, Т. 2, № 3, с. 5-79.

Ефимов В. М. (2013). От машин удовольствия к моральным сообществам // *Журнал институциональных исследований (Journal of Institutional Studies)*, Т. 5, № 2, с. 7-47.

Коуз Р. (2007). Фирма, рынок и право // *Фирма, рынок и право*. М.: Новое издательство.

Кругман П., Веллс Р. и Олни М. (2011). Основы экономикс. СПб.: Питер.

Мизес Л. (2000). Человеческая деятельность. М.

Олсон М. (1995). Рассредоточение власти и общество в переходный период. Лекарства от коррупции, распада и замедления экономического роста // *Экономика и математические методы*, Т. 31, Вып. 4, с. 53-81.

Олсон М. (1998). Возвышение и упадок народов. Экономический рост, стагфляция и социальный склероз. Новосибирск.

Роббинс Л. (1993). Предмет экономической науки // *THESIS*, Вып. 1, с. 10-23.

Ходжсон Дж. (2003). Скрытые механизмы убеждения: институты и индивиды в экономической теории // *Экономический вестник Ростовского государственного университета*, Т. 1, № 4, с. 11-30.

Haruvy E. and Stahl D. O. (2004) Deductive versus inductive equilibrium selection: experimental results // *Journal of Economic Behavior & Organization*, vol. 53, Issue 3, March, pp. 319-331.

Hodgson G. M. (2013a). On the complexity of economic reality and the History of the use of Mathematics in Economics // *Filosofía de la Economía*, 1(1), Invierno, pp. 125-148.

Hodgson G. M. (2013b). The enduring relevance of Darwin's theory of morality // *BioScience*, Jul., vol. 63, Issue 7, pp. 513-514.

Kahneman D. (2011). Thinking, fast and slow. Penguin Books Ltd.

Lawson T. (1997). Economics and reality. Londres y Nueva York: Routledge.

Mitsakis E., Salanova J. M. and Giannopoulos G. (2011). Combined dynamic traffic assignment and urban traffic control models // *Procedia - Social and Behavioral*

Sciences, vol. 20, pp. 427-436.

Tversky A. and Kahneman D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and Biases // *Science*, 27 September, vol. 185, no. 4157, pp. 1124-1131.

REFERENCES

Arthur W. B. (1994). Inductive reasoning and bounded rationality (the El Farol Problem). *American Economic Review*, vol. 84, no. 2, pp. 406-411. [In Russian: *Arthur B.* (2003). Inductive reasoning and bounded rationality. *Economic Herald of Rostov State University*, vol. 1, no. 1, pp. 53-61].

Volchik V. V. (2011). Institutions, economic coordination and tacit knowledge. *Terra Economicus*, vol. 9, no. 2, pp. 17-22. (In Russian).

Greif A. (2006). Institutions and the path to the modern economy: Lessons from Medieval Trade. Cambridge. [In Russian: *Greif A.* (2013). Institutions and the path to the modern economy. Lessons from Medieval trade. Moscow, Publ. House of Higher School of Economics].

Yefimov V. M. (2011a). Towards discursive economics: Methodology and history of economics revised (part 1). *Economic Sociology*, vol. 12, no. 3, pp. 15-53. (In Russian).

Yefimov V. M. (2011b). Discursive economics: methodology and history of economics reconsidered (part 2). *Journal of Economic Regulation*, vol. 2, no. 3, pp. 5-79. (In Russian).

Yefimov V. M. (2013). From pleasure machines to moral communities (reflections on a new book by Geoffrey Hodgson). *Journal of Institutional Studies*, vol. 5, no. 2, pp. 7-47. (In Russian).

Coase R. (2007). The firm, the market and the right. Moscow, New Publishing.

Krugman P., Wells P. and Olney M. (2011). Fundamentals economics. St. Petersburg, Peter Publ. (In Russian).

Mises L. von (2000). Human action. Moscow. (In Russian).

Olson M. (1995). Dispersal of power and society in transition. Medicines from corruption, decay, and economic slowdown. *Economics and Mathematical Methods*, vol. 31, no. 4, pp. 53-81. (In Russian).

Olson M. (1998). The rise and fall of the peoples. Economic growth, stagflation and social sclerosis. Novosibirsk. (In Russian).

Robbins L. (1935). The subject-matter of economics. In: *L. Robbins. An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*. 2nd ed. London: Macmillan, ch. 1, pp. 1-23. [In Russian: *Robbins L.* (1993). The subject of economics. *THESIS*, vol. 1, pp. 10-23].

Hodgson G. M. (2003). The hidden persuaders: institutions and individuals in economic theory. *Cambridge Journal of Economics*, pp. 159-175. [In Russian: *Hodgson G. M.* (2003). The hidden persuaders: institutions and individuals in economic theory. *Economic Herald of Rostov State University*, vol. 1, no. 4, pp. 11-30].

Haruvy E. and Stahl D. O. (2004) Deductive versus inductive equilibrium selection: experimental results. *Journal of Economic Behavior & Organization*, vol. 53, Issue 3, March, pp. 319-331.

Hodgson G. M. (2013a). On the complexity of economic reality and the History of the use of Mathematics in Economics. *Filosofía de la Economía*, 1(1), Invierno, pp. 125-148.

Hodgson G. M. (2013b). The enduring relevance of Darwin's theory of morality. *BioScience*, Jul., vol. 63, Issue 7, pp. 513-514.

Kahneman D. (2011). Thinking, fast and slow. Penguin Books Ltd.

Lawson T. (1997). Economics and reality. Londres y Nueva York, Routledge.

Mitsakis E., Salanova J. M. and Giannopoulos G. (2011). Combined dynamic traffic assignment and urban traffic control models. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, vol. 20, pp. 427-436.

Tversky A. and Kahneman D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and Biases // *Science*, 27 September, vol. 185, no. 4157, pp. 1124-1131.

ВВЕДЕНИЕ НОВОЙ РУБРИКИ: ОТ РЕДАКЦИОННОЙ КОЛЛЕГИИ ЖУРНАЛА

В обществоведении, по сравнению с точными или естественными науками, монографии продолжают оставаться наиболее «уважаемым» источником в международном научном цитировании. По данным специализированных исследований, количество монографий составляет до 52% от цитируемых работ в социальных науках, в отличие от 7%, например, в медицине (*Wilson and Tenopir, 2008. P. 1398*)¹. Именно книги позволяют ученым-обществоведам развернуто и аргументированно изложить свои позиции и представить результаты многолетних исследований с необходимой полнотой.

Однако познавательные ресурсы и время читателей не бесконечны. При практически неограниченном доступе к разнообразной информации наши возможности прочитать то, что имеет отношение к области собственных исследований, ограничиваются в большей степени вниманием, которое мы направляем на те или иные работы. Как отмечал специалист в области когнитивистики Герберт Саймон, «внимание становится более дефицитным ресурсом, чем информация»². В этой связи краткость и структурированность текста приобретают особое значение, и нам проще прочесть статьи, чем обширную монографическую работу.

Принимая все это во внимание, редакционная коллегия журнала предлагает ввести специальную рубрику «НОВЫЕ КНИГИ: ОТ АВТОРА». Мы приглашаем авторов книг, которые, на наш взгляд, имеют важное значение для научного сообщества институционалистов, представить содержание своих книг в формате, близком к формату статьи. Тогда читатели журнала смогут, что называется, «из первых рук» получить представление о наиболее значимых, с точки зрения автора, идеях его книги и обратиться к ней, если эти идеи их интересуют.

В нынешнем номере журнала мы представляем новую книгу С. Г. Кирдиной «Институциональные матрицы и развитие России. Введение в X-Y-теорию» (Нестор-История, 2014). Хотя книга заявлена как 3-е издание уже известной нашим читателям работы, по сути это более чем на 40% обновленное исследование. Первые издания книги вышли еще в 2000 и 2001 гг. С тех пор и до настоящего времени издание 2001 г. продолжает оставаться одним из самых востребованных для российских обществоведов. По данным научной электронной библиотеки ELIBRARY.RU, в 2013 г. эта книга занимала 1-е место среди отечественных книг по числу цитирований среди социологов и 3-е место – среди экономистов. Во многих университетах России и некоторых стран СНГ теория институциональных матриц включена в программы по социологии, политологии и институциональной экономике. Нынешнее издание, в котором уточнены важнейшие теоретические положения, представлен новый эмпирический материал и проанализированы сделанные автором прогнозы, подтвердившиеся на практике, является наиболее полным изложением теории институциональных матриц, или X-Y-теории С. Г. Кирдиной.

¹ *Wilson C. and Tenopir C. (2008). Local Citation Analysis, Publishing and Reading Patterns: Using Multiple Methods to Evaluate Faculty Use of an Academic Library's Research Collection, Journal of the American Society for Information Science and Technology, vol. 59, no. 9, pp. 1393-1408.*

² *Simon H. (1978). Rationality as Process and as Product of Thought. American Economic Review, 68 (2), p. 13.*

ТЕОРИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ МАТРИЦ, ИЛИ X-Y-ТЕОРИЯ: ОСНОВНЫЕ ТЕЗИСЫ И ПРИЛОЖЕНИЯ¹

КИРДИНА СВЕТЛАНА ГЕОРГИЕВНА,

доктор социологических наук,
ФБГУН Институт экономики РАН, г. Москва,
e-mail: kirdina777@gmail.com

В статье представлено развернутое содержание 3-го издания книги «Институциональные матрицы и развитие России. Введение в X-Y-теорию», вышедшей в издательстве «Нестор-История» в 2014 г. В Первой части вводятся основные понятия и даются исторические иллюстрации, относящиеся к периоду существования древнейших государств – Египта и Месопотамии. Тем самым обеспечивается единство логического и исторического подходов при изложении основ теории институциональных матриц. Обсуждаются исходные постулаты теории, включая научный контекст создания, материалистический подход, на котором базируется автор, вводится ограничение основного понятия – ‘базового института’ – от институтов вообще и от институциональных форм. Дается определение институциональной матрицы как системы базовых институтов, регулирующих основные социальные сферы общества – экономику, политику и идеологию. Рассматриваются особенности материально-технологической среды (коммунальной или некоммунальной), определяющие тип доминирующей в обществе матрицы – X- или Y- соответственно. Во Второй части анализируются комплексы базовых институтов, формирующих разные типы экономик, политического устройства и господствующей идеологии. Подробно описаны институты редистрибутивной и рыночной экономик, унитарной и федеративной политической систем, коммунитарной и индивидуалистской идеологий. Особое внимание уделено их комплиментарности и содействию в институциональных структурах конкретных обществ. Третья часть посвящена анализу институциональных изменений. Показана их логика, обусловленная исторической устойчивостью институциональных матриц. В частности, продемонстрирована специфика революций как закономерных этапов социальной эволюции. Положения теории институциональных матриц, или X-Y-теории использованы для реконструкции истории и прогнозирования будущего России. Особое внимание уделено анализу сбывшихся прогнозов, которые были сделаны в предыдущем издании книги более 10 лет назад. Описаны глобальные институциональные циклы и показана устойчивость биполярности мира. Подчеркнуто значение «правильного» институционального баланса для эффективной социально-экономической политики, прежде всего, для России. В заключении представлена полемика по поводу теории институциональных матриц, ответы на часто задаваемые вопросы, а также проанализированы причины, затрудняющие применение теории институциональных матриц, или X-Y-теории в прикладных исследованиях. Показаны пути и примеры их преодоления.

Ключевые слова: институциональные матрицы; сравнительный институциональный анализ; гетеродоксная экономика; Россия.

¹ The reported study was supported by the Russian Scientific Foundation, research project № 14-18-02498.

INSTITUTIONAL MATRICES THEORY, OR X&Y THEORY: THE MAIN PROVISIONS AND APPLICATIONS

KIRDINA SVETLANA, G.,

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

The main provisions of the institutional matrices theory (or X&Y theory) and its applications, which are discussed on the pages of the book "Institutional Matrices and Development in Russia. An Introduction to the X&Y Theory" (third edition), are presented in the paper². Earlier editions of the book first appeared in 2000 and 2001. And, the 2001 edition still benefits from brisk demand by Russian social scientists and their university students. According to data from the Scientific Electronic Library ELIBRARY.RU, the 2001 edition registers as the book most frequently cited by Russian sociologists, and as the third book most frequently cited by economists. At a host of universities throughout Russia, institutional matrices theory is currently included in the curricula in sociology, political science, and institutional economics. This new edition offers some improvements; by clarifying key theoretical points, offering new empirical data, and juxtaposing the author's forecasts to empirical evidence. This reviewing edition is more comprehensive and better designed in order that the reader might readily access and quickly comprehend the X&Y-theory advanced by an author.

Keywords: *institutional matrices; comparative institutional analysis; heterodox economics; Russia.*

JEL: *B21, B40, G21, P50.*

The book "Institutional Matrices and Development in Russia: An Introduction to X&Y theory"³ is now published as a 3rd edition (previous editions of the book titled "Institutional matrices and development of Russia" were published in 2000, Moscow and in 2001, Novosibirsk). The fundamental principles and structure of the book have been preserved, but the text was considerably revised and extended due to the inclusion of new facts and further development of the theory's main principles regarding institutional matrices. The present edition exceeds the previous ones by almost one and a half times their volume.

The **Introduction** substantiates the main task of the book. It is to provide an efficient theoretical hypothesis to correctly explain the peculiarities of socio-economic development in Russia and other non-Western countries, for which the concepts of "market" by dominant intellectuals from the "Big Four"⁴ have been found to "work poorly". At the same time, the task of developing a general sociological theory was solved, so that language would permit us to consider the peculiarities of both Western and non-Western countries as "special cases" and thus to realize their common patterns of socio-economic development. The task was additionally set to empirically verify a proposed scientific system that could successfully correlate Russian development with social processes in other countries.

The book pays careful attention to analysing the breadth and depth of basic institutions that define the historical trends of socio-economic development in modern nation-states. In this respect, the proposed theory contains a "critique of methods" (Skinner, 1950) of other theories that do not pay adequate attention to the value of "institutional matrices" that are rooted in national social structures.

² These ideas were partly presented in Kirdina, 2012, 2014 etc.

³ Svetlana Kirdina. Institutional Matrices and Development in Russia: An Introduction to X&Y theory. 3rd edition. Moscow–St. Petersburg: Nestor-Istoriya. 2014. 468 p. (In Russian. Contents and Summary in English).

⁴ The "Big Four" includes the USA, Great Britain, Germany and France. This term was proposed by Gregory Sandstrom in his dissertation at the Sociological Institute of the Russian Academy of Sciences (2010).

The Introduction likewise confirms the need to construct theories in the natural and social sciences that can be followed when developing institutional matrices theory (IMT). The rich tradition of Russian social science and the specific character of our experiences during the great “period of changes” in post-Soviet Russia are depicted as ultimately favourable factors for developing the macro-socio-economic theory elaborated in this text.

THE FIRST PART of the book introduces the main ideas and provides preliminary historical illustrations as background to the proposed theory.

Chapter 1 designates the initial postulates of IMT. It begins by showing characteristics of the scientific context for its creation, as well as the authors that have most influenced the formation of the theory. The main predecessors make a *Top 12 list* for IMT including the French philosopher and social theorist August Comte (1798–1857); German philosopher, sociologist, and economist Karl Marx (1818–1883); French sociologist Emile Durkheim (1858–1917); Hungarian intellectual, forced to flee to Austria, USA and Canada Karl Polanyi (1886–1964); the group of scientists of the “state school of Russian historiography” of the second half of the XIX century (A. D. Gradovskiy, I. I. Dityatin, P. N. Milyukov, V. I. Sergeevich, et al.); Russian-American sociologist Pitirim Sorokin (1889–1968); American sociologist Talcott Parsons (1902–1979); American economist Douglass North (born 1920); Ukrainian-born American economist Harvey Leibenstein (1922–1994); Russian culturologist Alexander Akhiezer (1929–2007); Russian sociologist Tatiana Zaslavskaya (1927–2013); and Russian sociologist Olga Bessonova (born 1958).

IMT belongs in the sphere of comparative institutional analysis. This identifies not only a common theme, but also shares a similar methodology. This methodology: 1) proposes a holistic approach, 2) considers institutional structures of society as the primary focus of investigation, 3) applies a comparative typological method of analysis, and 4) develops a universal ‘neutral language’ to describe the investigated social systems (Ananyin, 2002. P. 9-12).

The historical-material approach creates a background within which IMT is being developed. The notion of “basic institutions” constitutes the main feature of the theory. Basic institutions are understood as profound, historically stable and permanently reproducing social structures of relations that provide integrity for different societies. They represent historical invariants for particular societies that preserve their integrity and development inside their unique material-technological environments. Such an interpretation places emphasis on the properties of institutions as the most important factors of selection in the special system of human relations, as it was pointed out by Thorstein B. Veblen (Veblen, 1899).

The basic institutions that express the constantly preserved properties of the institutional environment of a certain society are distinct from the particular “institutional forms” that are represented “on the surface” of social life. Such institutional forms are mobile and changeable; they born and die, bearing the impress of the civilizing context and reflecting the efforts of social groups in forming the rules of social community life with respect to the time and place.

The first chapter closes by representing the model of society as a social system, with three main subsystems used in IMT, namely, economic, political and ideological (see Figure 1).

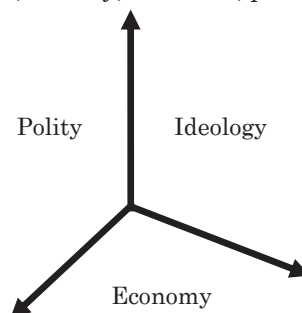


Figure 1. Model of society used in IMT

Economy, polity and ideology represent the main spheres of public life, each of which performs a definite function in the support of a society's integral unity. The economic sphere involves the cost and receipt of resources for life activities restricted to the external environment of a society's members. The political sphere creates the conditions for the collective organization to realise society's goals. Finally, the ideological sphere facilitates the "norming" of individual and collective activity defined by the system of values that make a basis for the communication and relations between members of society.

Chapter 2 explores the central notion of an 'institutional matrix' for IMT. An institutional matrix is a stable, historically arranged system of basic institutions that govern the interrelated functioning of the main social spheres, namely, economy, polity and ideology. The traditions of Marxian and structural thought, which tends "to explain the nature of any of these institutional procedures and, especially, its dynamics starting with the principles of 'deep' or concealed structure" (*Eisenstadt, 1978. P. 64*), are thus continued in developing the notion of the institutional matrix. In my investigating the institutional matrix, I follow not only Douglass North, who described this term in his works (1990), but also Karl Polanyi approach (1957, 1977) who stressed the embeddedness of institutions (*Gemici, 2008*).

The relevant historical, philosophic, economic, sociological, and culturological literature as well as empirical studies permit us to show that various institutional complexes of ancient and modern nation-states may be represented as a combination of two institutional matrices on a macro-level. They possess a common structure, but differ in the *content* of their economic, political and ideological basic institutions (see Figure 2). These matrices are named X- and Y-matrices, and the institutional matrices theory, therefore, carries a second name - X&Y theory.

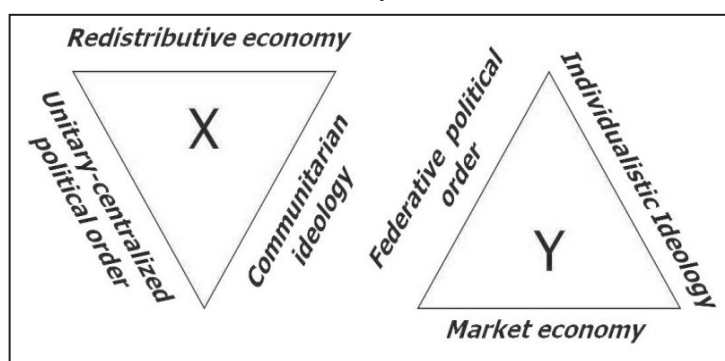


Figure 2. X & Y institutional matrices

The X-matrix is characterized by the following basic institutions:

- In the economic sphere – *institutions of a "redistributive economy"* (a term introduced by Karl Polanyi): Redistributive economies are characterized by a situation where the center (on the top) regulates the movement of goods and services, as well as the formal and informal rights of their production and use;
- In the political sphere – *institutions of a unitary (unitary-centralized) political order*;
- In the ideological sphere – *institutions of communitarian ideology*: Their essence is expressed by the idea of preference towards collective, shared, public values and relations over individual, sovereign, private ones, the priority of "We" over "I."

We contend that X-matrix institutions predominate in Russia, China, India, and in most Asian and Latin American countries.

The following basic institutions characterize the Y-matrix:

- In the economic sphere - *institutions of a market economy*;
- In the political sphere - *institutions of a federative (federative-subsidiary) political order*;

- In the ideological sphere - *institutions of individualistic ideology*. It proclaims the preference towards individual values and relations over collective ones, the priority of “I” over “We”.

Y-matrix institutions prevail in most European and North America countries, as well as in Australia and New Zealand.

In all societies and nation-states X- and Y-matrices interact, with one of them permanently prevailing. Nevertheless, the matrices do not entirely exclude one another, given that both types of matrices co-exist concurrently in every given case. In other words, the social structure of any society can be singled out as a dynamic binary-conjugate structure of these two interacting, yet alternative institutional complexes. The domination of one of the matrices over the other is usually constant in the course of history. The institutions of the prevailing matrix, therefore, serve as a performance framework for additional institutions to the other matrix.

The institutions of the main matrix in a society are named “predominant” and the institutions of the other subordinate matrix are named “complimentary.” The predominant institutions define the type of social identity of specific societies, while complementary institutions are also “a must,” but they have a character of complementary rather than of governing voice society and play a required, but auxiliary role, providing for stability of the institutional environment in each definite social sphere. Just as the dominant gene in genetics “suppresses” the recessive one and sets the revealing features of a living organism, so it is also that predominant institutions define the character of the institutional environment occurring in a society, setting the frames and restrictions for the activities of complementary auxiliary institutions. Schematically these ratios are shown on Figure 3.

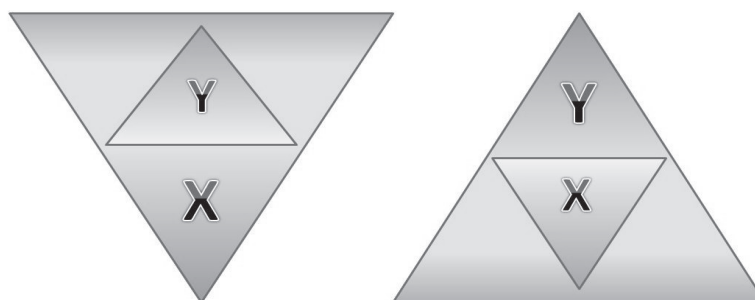


Figure 3. Combinations of predominant and complementary institutional matrices

The main feature of the predominant and complementary institutional matrices means is that one deals with a dialectical model. Dialectical conflict resolution occurs at each stage in the interaction of the two types of matrices, and each time the “opposition of the contradictions on a new qualitative level is the driver of the development” (Baranov, 1992. P. 134).

Chapter 3 is dedicated to an analysis of material conditions as the main factor influencing the definitive matrix of an institutional structure. The background and a review of investigations on the role of the material-technological environment is shown in the establishment of institutions. The material-technological environment is represented by the nature conditioned productive and social infrastructure’s branches with their inherent technological and management systems, which provide the life conditions for human populations.

The social features of a material-technological environment are revealed by their uses for mutual social activity, starting with engaging elements of the natural environment in economic circulation. Despite multiple environmental characteristics and the ongoing technological progress, the material-technological environment maintains the social features of **communality** or **non-communality**. These latter notions were first defined in 1996 (Bessonova, Kirdina and O’Sullivan, 1996. P. 17–18).

Communality denotes that the material-technological environment can exist as a whole, integrated, and indivisible system, whose parts cannot be removed without threatening its integrity. A communal environment can function only in the form of public goods and cannot be divided into parts bought and sold by the unit. Accordingly, joint and coordinated efforts by a considerable percentage of the population, as well as a unified and centralized government are needed. The institutional content of a nation-state, developing within a communal environment, is eventually determined by the tasks of coordinating the joint efforts towards a more effective public use. Examples of such communal environments are the ancient trade road “from the Varangians to the Greeks”, including a system of rivers, dikes and channels of Ancient Rus’, technologies of flooded rice growing in ancient and modern China, irrigative watering in Egypt, and centralized heating supply to Russian cities, etc.

Non-communality signifies the breaking of the material-technological environment into parts, wherein the latter function independently and are used private usage. A non-communal environment is reducible into separate, disconnected elements. Moreover, it is able to disperse and can exist as an aggregate of dissociated, independent technological objects. In this case, individuals, families or groups of people can involve parts of the non-communal environment in their economy, maintain their effectiveness, and use the results obtained on their own, without practically cooperating with other members of the society. When this is the case, the main function of institutions is to assure that interaction can take place between atomized economic and social agents. Examples of such non-communal environments are individual farming technologies in agriculture, autonomous diffuse heating supply in cities, etc.

IMT shows that all countries have elements of both communal and non-communal material-technological environments, but that their correlations are different. If the nation-state is being developed in the conditions of a principally communal environment, then X-matrix institutions prevail in the institutional structure. If the environment is mainly non-communal, then Y-matrices are more adequate.

Chapter 4 compares the institutional structures of two of the most famous ancient states in history — Ancient Egypt and Mesopotamia. The environmental conditions and the applied technologies of agrarian production and structures of the economic and political institutions as well as guided values and ideologies are compared. The evidence shows that starting at the very beginning of the nation-state period of human history states with two alternative prevailing institutional matrices have been represented. So, X-matrix institutions were predominant in Ancient Egypt — a redistributive economy, unitary political order and communitarian ideology. Mesopotamia (Babylonia), on the other hand, reveals an example of a “state of states”, wherein Y-matrix institutions play the leading role — a market (exchange) economy, federative political order and individualistic ideology.

Though most historians consider both states as rather similar and refer them as one group of countries in the Ancient Near East, instead IMT permits us to detect profound institutional differences in their arrangement. This serves to explain the considerably different trajectories of their further social and economic development in several aspects.

THE SECOND PART of the book explains in detail the basic institutions forming X- and Y-matrices.

Chapter 5 is dedicated to the study of economic institutions. Firstly, the common characteristics of two types of economic subsystems are provided, named those found in X- and Y-economies. This reveals that the rich and various conceptual and methodological tools have been formed over the past 200 years when studying market-based Y-economies. At the same time, investigations into redistributive-oriented X-economies have been conducted inconsistently and using rather un-integrated theoretical approaches. Such underdevelopment of theoretical reflection about X-economies is considered as one of the main reasons for their less effective elaboration compared to theories about Y-economies in recent decades. This situation continues to

impede proportional development of economic theories in the current epoch of “knowledge economy”.

The most important institutions that define the difference between X- and Y-economies are those that involve *transfer of goods rules between economic agents*, that is, redistribution and exchange, respectively. Their peculiarities are shown in Figure 4.

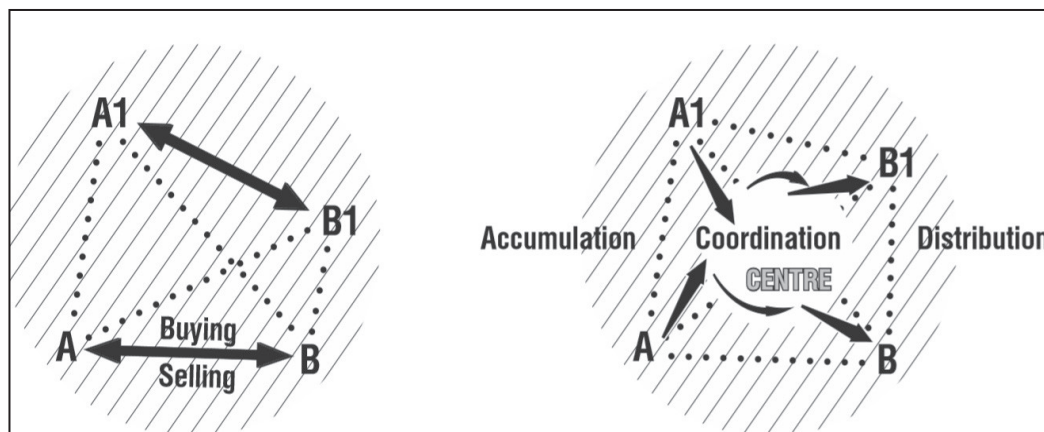


Figure 4. Interactions between economic agents in the exchange and redistribution models

The relations occurring between two economic entities both in market and redistributive economies are identical: in both cases we observe the transfer of resources or produce from a conventional subject A to a subject B on the surface of events. Likewise, the reverse is a receipt of monetary or material compensation for the values transferred or services rendered. But the institutional mechanisms of this common procedure are different, as it is reflected in the diagram.

The procedure of horizontal interactions in the market Y-economy in the form of “purchase and sale” is the principal process, which is marked by the bold arrows connecting A and B subjects in an exchange model. The dashed arrows define indirect connections of the subjects with other market participants. These connections show that the terms and conditions of transactions between definite subjects are defined by the state of the market, i.e. by the level of prices and costs, the presence of similar and alternative goods, functioning rules, etc.

In contrast, the interaction between A and B subjects in redistributive X-economies are a consequence of processes of accumulation, coordination and distribution performed with the participation of an economic center. Therefore, the named processes are marked by bold arrows identifying the main content of redistributive relations, in addition to contacts between economic subjects that in this context are marked by dashed arrows.

What are conditions the formation of the economic center in X-economies? The coordination of economic transactions in a communal material-technological environment is required not only between two subjects, but also with other participants in economic life, as they function in a communal technological complex. Economic agents strive to minimize the transaction costs detected by Ronald Coase (Coase, 1937), which means that the most important required coordination is centred in one body. This results in an accumulation of required information, defines the priorities and other rules of interactions in the communal sphere as well as the concentration of resources, which are required to support the coordinating role of the center in X-economies. The redistribution model is therefore distinct from the exchange model of economic processes, which is expressed by the relevant pair of interpenetrating *buying-selling* phases. The redistribution model includes not two, but three sides: a pair (at least) of economic subjects and the center that mediates their interactions. The three phases of *accumulation-coordination-distribution* (Polanyi, 1977. P. 40-41) are respectively distinguished, which pertains not only to resources (welfare, services and products), but

also to the legislative norms (accounting, control and the like) associated with them.

The full set of basic institutions of redistributive X-economies and market Y-economies analyzed by IMT is represented in Table 1. It shows that these institutions differ by their content, though they perform similar functions.

Table 1

Institutions of X- and Y-matrices in the economy and their functions.

Functions of economic institutions	Basic institutions of X-economy	Basic institutions of Y-economy
<i>Transfer of goods</i>	<i>Redistribution (accumulation – coordination-distribution)</i>	<i>Exchange (buying-selling)</i>
<i>Regulating access to goods (property rights system)</i>	<i>Supreme conditional ownership</i>	<i>Private ownership</i>
<i>Interaction between economic agents</i>	<i>Cooperation</i>	<i>Competition</i>
<i>Labour system</i>	<i>Employed (unlimited term) labour</i>	<i>Contract (short and medium term) labour</i>
<i>Feedback loops (effectiveness indexes)</i>	<i>Cost limitation (X-efficiency)</i>	<i>Profit maximization (Y-efficiency)</i>

Primary attention is paid to *X-efficiency (cost limitation)* and *Y-efficiency (profit maximization) institutions* that perform the functions of providing feedback signals in X- and Y-economic models. This highlights a new pair of institutions that was not considered in previous editions of the book. They are included in the analysis after acquaintance with the works of Harvey Leibenstein, who distinguished the differences between X- and Y-effectiveness (he introduced these notions into scientific use in 1966). The inclusion of Leibenstein's understanding of institutions permitted me to complete the models of X- and Y-economies in this book.

Usually one model of either X- or Y-economies dominates in economic practice, while the institutions of the alternative model perform a required as well as auxiliary role in ensuring that the national institutional economic environment is stable. The chapter thus finishes by describing examples of interactions between predominant and complementary economic institutions in different national economies in the pursuit of proper proportionality.

Chapter 6 describes models of unitary and federative political subsystems, which are typical for X- and Y-matrices. The unitary political order or an X-polity is characterized by centralization and mono-centricity of governance as well as engagement in the formation of “subordinate” areas in the total nation-state territorial structure. In its turn, the federative political order or a Y-polity supports the “component” character of nation-states and the functioning of (relatively) independent governance centers in the territories.

The available scientific literature, especially legal works, applies the notions of a federative and unitary character quite often, but as only relative forms of nation-state arrangement. This book depicts that these terms occur with deeper content and reflect the internal essence of political systems and communities as a whole, which are constructed under unitary or federative principles. It was also pointed out that specifying a federative character in the name of a nation-state does not always mean which basic institutions dominate it. Thus, a unitary political order preserves many countries naming themselves “federations” e.g., Russia, Brazil, etc.

Two types of institutions govern different types of political orders (see Table 3) that are considered in detail. Performing the same public functions (in the left column of the table), the basic institutions of federative and unitary political subsystems have different content (in the right two columns).

Table 2

Institutions of X- and Y-matrices in polity and their functions

Functions of political institutions	Basic institutions of X-polity	Basic institutions of Y-polity
<i>Territorial organization of the state</i>	Administrative-territorial division (unitarity)	Federative-territorial structure (federation)
Governance system (decision making flows)	Vertical hierarchical authority with center on the top	Self-governance and subsidiarity
Access to governing positions	Appointment	Election
Type of interaction in the order of decision making	General assembly with the rule of unanimity	Multi-party system with the rule of a democratic majority
Feedback loops	Appeals to higher levels of hierarchical authority	Legal suits

I have shown a variety of definitive political systems that are ultimately characterized by the predominance of either X- or Y-matrices of political institutions. This actual discrepancy over *communality* and *non-communality* has been realized in varied institutional structures, as the Chapter shows.

The chapter finishes by analysing the interactions of unitary and federative institutions via the political systems of various countries, which is seen when some of them dominate while the others are complementary.

Both systems of political institutions may be perceived by the population of a nation-state as being necessary and functioning based on various measures, which are implemented inside and outside and are shared by citizens based on “public agreement”. The conditions and background for such an agreement are a scientific and practical understanding of political models realized in a given society, including their development and social articulation (as adequate legal norms) and their recognition by citizens and all social groups as normative and effective in conforming to the common interests of the people.

Chapter 7 investigates the complexes of institutions of communitarian and individualistic ideology as shaped in X- and Y-matrices.

At first the specific analysis of ideology is depicted from the position of the investigation’s institutional approach. In this framework ideology is understood not only as “imaginary relations of individuals with real conditions for their existence”, or as “conceptual visions of the world”, but also as having practical existence, which is reflected by various types of mass behaviour. Ideology as a practice supposes social relations that form the coordinates of human activity. The task lies in separating latent public norms that exist independently of specific individuals and groups, which are met by each generation as they occur and continue to govern mass social behaviours. Careful attention is given to detecting basic public ideas, which reveal themselves as major tendencies, including common reasoning of changing viewpoints, opinions, concepts and ways of thinking about perfecting norms and rules of social behaviour and those that serve to reproduce the nationally ideal social system.

Louis Althusser paid attention to the peculiarity of realising ideology in social systems, saying that ideology is manifested in different social institutions, ceremonies and practices, including ideological state apparatus (*Althusser, 1971*). He also shared the thesis that it is peculiar for ideology to possess a definite structure and functioning, which turn it into non-historical reality, i.e. an *all-historical one*, to the effect that these structures and functions are in their certain form indispensable and actual in the notion we name an integral history. In other words, ideology in such an understanding is represented by the ever-present, trans-historical, and unchangeable in its shape across centuries (*Ibid.*), which conforms to the notion of a *basic institution* that I introduce

with IMT.

Ideology as an institution supports the requirements for social development and economic growth, specifically “support of consensus (unity of opinions) under the basic principles and reference marks between the main groups and social layers, especially within the political, economic and intellectual elites of the country” (*Mau, 2002. P. 15*). It also makes possible the common platforms of interaction in the political sphere of a society. In this sense, ideology should not be perceived as merely a negative distortion of political reality, but rather as a framework for understanding how ideas shape the polity in any nation-state via its institutions.

Thus understood, ideology is represented as a peculiar kind of institutional cultural framework, which permits people “to embody” it in the structure of the social system and to point out its specific functions, which differ from the functions of the economic and political subsystems. Ideology “engages” social processes (*Abercrombie et al., 1997. P. 109*) that play a decisive role in constructing the positional structure of a society and how individuals self-identify in this collective structure. In this sense ideology could be analyzed from the viewpoint of *spiritual imperative* concept developed by Valentina Ksenzova and Sergey Ksenzov (2014).

Among the multiple functions of ideology as an interactive sub-system of society, five functions are selected as the most important:

- first, supporting the determinants of social development, i.e. of the stable rules that define the character of interrelations between society’s members;
- second, maintaining guideline opinions regarding social structure and identity, which are historically expressed in a nation-state’s social consciousness as characteristic, true and expected;
- third, transmitting dominating social values, i.e. the representations of the character of public arrangements that define typical social expectations, mass behaviours and initiate a definitive value system;
- fourth, reproducing crucial labour motivations and outlining considerable national incentives of labour activity;
- fifth, establishing a set of stereotypes for thinking about common (shared) property, which is most adequate for the economic and political arrangement of the society based on a definite institutional matrix (X- or Y-).

The basic institutions of X-matrix communitarian ideology and Y-matrix individualistic ideology that serve to enable these important social functions are represented in Table 3.

Table 3

Institutions of X- and Y-matrices in ideology and their functions

Functions of institutions	Basic institutions of X-ideology	Basic institutions of Y-ideology
Core principle of social actions	Collectivism	Individualism
Normative understanding of social structure	Egalitarianism	Stratification
Prevailing social values	Order	Freedom
Labour attitudes	Well-being-oriented	Pecuniary-oriented
Principles of common thinking	Integralism - holism - continuity	Specialization-reductionism-discrecity

The basic ideological institutions reveal themselves in various forms: norms, behavioural formulas, stereotypes of action and thinking, definite concepts and doctrines, and sets of values reflected in national consciousness. Despite the fact that peoples around the world possess an approximately similar set of human values,

nevertheless they range differently, giving priority to certain values instead of others (*Kasyanova, 1994*). Such a range serves as a particular validation for one type of social-cultural activity and also as an obstacle for the others. Public choices made in favour of communitarian or individualistic ideological institutions manifest themselves in history (they preserve alternatives, in a smaller or larger proportional range) and condition the significance of various institutions that preserve and develop an identifiable nation-state.

The chapter ends with examples of interaction between predominant and complementary ideological institutions in a number of countries over several historical periods.

THE THIRD PART of the book is dedicated to a comparative analysis of the stability of institutional matrices and institutional changes. A reflexive note about the book's theory here seems necessary. During the period of time that passed since the publication of the first and second editions, one of the main trends of IMT criticism was its alleged static character and insufficient attention to analysing dynamic aspects of polity, ideology and economy. Therefore the third part supplements the previous editions with two new chapters dedicated to the occurrence of institutional statics and dynamics.

Chapter 8 places the main emphasis on investigating the historical stability of institutional matrices. Douglass North, one of the first to investigate of this phenomenon, combined the stability of institutional matrices with the increasing returns peculiar to them, and the ability of institutional matrices to be self-supported (*North, 1990*). The strong stability of institutional matrices explains path dependence (the dependence from the way of the preceding development) potentially giving rise to 'lock-in'. The history of ancient and modern states shows that the main paths of economic and political evolution cannot be turned the clock back (or reversed) as a result of the inconsiderable events or errors. Historical attempts to radically change the predominant position of an institutional matrix have resulted in the weakening or destruction of states, as depicted in this chapter.

This also again points out the role of external conditions of the material-technological environment in relation to society. These conditions define the robustness of the predominant institutional matrices. The formation of institutions follows the laws of self-organization of the complicated systems in the external environment. This self-organization is expressed in the creation of definite institutional structures from the chaos, which are none other than "processes organized in an environment in a definite way" (*Kurdyumov, 1990. P. 4*). Institutional matrices are represented by a sort of structure, localized in definite parts of the external material-technological environment.

Theoretical statements on the stability of institutional matrices, arising out of the analysis of their properties and supported by data of historical investigations, permit the realization that the changes occurring in societies are evolutionary as well as revolutionary. The analysis of vast materials regarding social revolutions in France, Russia, and some countries of Southeast Asian countries, performed on the basis of X&Y theory, provides a new insight into the nature and reasons for these revolutions.

The thesis that a revolution is a moment in the process of evolution is protected. It is represented by the spontaneous return of social structures to the predominant institutional matrix, which was had been deformed as a result of the unconscious actions of the social subjects inside a nation-state, or impacted by the external influences. The continuous character of historical processes as a progressive advance along the spiral of development is restored by revolutions (see Figure 5).

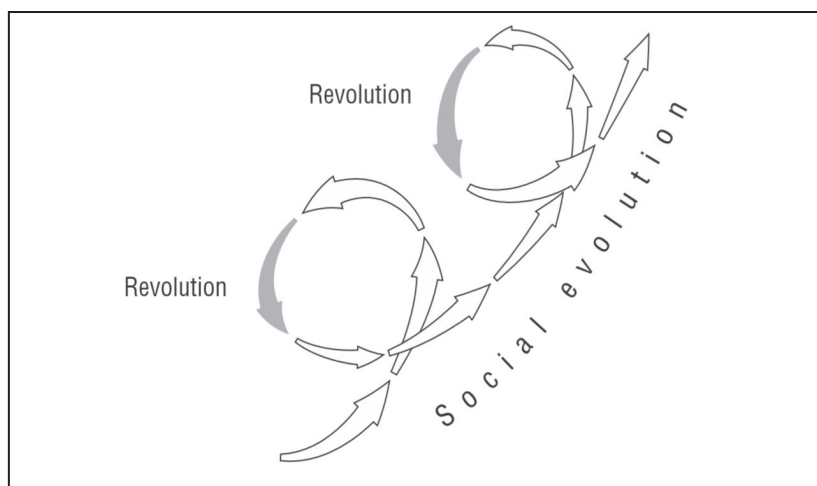


Figure 5. *Revolutions as moments of social evolution*

Such a judgment seems paradoxical, but it returns us to the initial meaning of “revolution”. From Latin, the word *revolvere* means “the return, the rolling back, the circulation”. The term “revolution” was relied upon in natural sciences during the fourteenth century, and meant “rotation movement, moving in a circle”. For example, Nicolas Copernicus named his famous work “On the Revolutions of the Heavenly Spheres” (*De revolutionibus orbium coelestium*, 1543). The current understanding of revolutions as the cardinal changes in the economic and political organization of a society is based upon the works of Karl Marx and his evaluations and interpretation of the events that occurred during and as a result of the French Revolution (1789-1799).

At the same time, a number of researchers pay attention to the restoration of institutions, which have been historically established in a country, during revolutions. Thus, one of the most famous “revolutions” having been realized in the Asian countries is the Japanese Revolution of 1868 (also Meiji Reform, or Renewal). According to experts, its main content and vision of the world is “a utopia inverted in the past” (Webb, 1968, cited in Eisenstadt, 1992. P. 391). On one hand, in the course of major administrative reforms, Japan again became a unitary state. New vertical executive power was created in accordance to the Japanese tradition of the eight century, and Confucian values were again hailed as the official state ideology. On the other hand, however, the Meiji Revolution was responsible for the emergence of Japan as a modernized nation by the early twentieth century. In fact, the renewed forms of basic institutions of the dominant X-matrix helped Japanese society better respond to the challenges of modernization.

A similar conclusion regarding the preservation of deep institutional structure was made by Alexis de Tocqueville in relation to the French Revolution. Almost 150 years ago, he wrote that “the revolution should not have changed the character of our civilization as considered by the others ... It should not change the essence of the fundamental laws being the basis of the human societies here in the West” (Tocqueville, 1997/1856. P. 23). Tocqueville explained that the causes of the revolution were the super-centralization of governance at federal and local levels. From the IMT standpoint that policy threatened to replace the political order typical for the European countries with unitary-centralized political institutions. Similar attempts were made in the economy. The central government by administrative order set prices and confiscated food supplies, introduced a rationing system, and required of all villagers to participate in the harvest work (Eucken, 1939. P. 82-83). Finally, the French Revolution restored the dominant position of the Y-matrix in the institutional environment of French society, and contributed to the development of a market economy and federative political order.

At the turn of twentieth century, there was an effort in Russia to replace the historically dominant institutions with complementary once. But in Russia's case, it was an attempt to change the dominant position of X-matrix into Y-matrix institutions, not the other way around (e.g., 'building capitalism' and a multi-party political system). The Bolshevik Revolution reconstructed the dominant institutions into X-matrix institutions. That is, a redistributive economy, a unitary political order, and communitarian ideology came into being in the Soviet Union.

IMT competes with theories of market transition and societal transformation in explaining their causes and results for Eastern European (EE) countries. From the IMT point of view, the so-called modern "revolutions" that took place in most of the Eastern European states should be considered "restitutional" in character. After World War II, and as a result of powerful USSR's influences, the EE-states were forced to develop institutions for a Soviet, X-matrix-social-system style as an alternative to Western capitalism, which contradicted the original institutional Y-matrix in most of these countries. When the Soviet influence weakened following the collapse of the USSR, the EE-countries were able to reconstitute their historic institutional order, and rather quickly.

The robustness of the dominant institutional matrices helps us understand their resistance to "contra-institutional reforms" in many nation-states. The relevant discourse has brought forth some new arguments that explain the "grassroots resistance" to deep marketization in many societies, and answers the question "Why capitalism triumphs in the West and fails everywhere else?" (*de Soto, 2000*).

In his book, *The Mystery of Capital*, Hernando de Soto - a well-known Peruvian economist - tackles the question of why some countries succeed in capitalism while others fail. According to de Soto (2000), the main problem lies in the legal structure of property and property rights. He argued that every developed nation in the world at one time went through the transformation from predominantly informal, extralegal ownership to a formal, unified legal property system, meaning a private property system. Private property allows people to create capital and facilitates other market institutions. In the book, de Soto shares facts from the history of Latin America about attempts in many countries to implement private property land rights in countryside and private property housing rights in urban areas. De Soto analyzes a wide range of special programs, supported by the World Bank and other international organizations, as well as inside reforms to develop private property systems in Latin American countries. He concludes that all of these efforts have failed.

In my research, I have also analyzed in detail the dynamics of land property in Russia during the last centuries (*Kirdina, 2003*). My analysis of the data collected by a number of Russian and foreign researchers reveal that the institutional basis of land relations in Russia remains stable: The economic institutions of X-matrix dominate when the Y-matrix economic institution has a complementary character. At the same time, the balance between X- and Y-institutions is not static, but changes cyclically. The same is true regarding the newest period in Russia's history. This was confirmed by a study of Russian land legislation in the period 1994–2012 (*Sokolov, 2013*).

Both in Russia and Latin American countries, the resistance to a widespread private ownership of land is due to the predominance of X-matrix institutions in mainly communal environment. So, these nation-states need an adequate system of property rights that should be different from that of many Western countries, and they have been trying to do it by trial and error for a long time.

Chapter 9 reveals the peculiarities of considering institutional change using IMT. It points out that the fundamental stability of institutional matrices does not imply a "frozen state", and invariability of public life. The correlation of institutional matrices - defining a set of possible social, economic, and political transformations, with the logical development of social forms - does not cancel the constant improving of the institutional environment and the active role of social subjects in this dynamic process.

Pursuant to the delimitation of basic institutions and institutional forms, institutional change are understood as a process of perfecting the institutional forms.

Such approach differs from the concepts of institutional change, where the nature of the predominant institutional matrix of society and its role in the choice of a social development trajectories is disregarded. At the same time, such an understanding is close to the branch of research in the framework of *path dependency*, in which the value of institutional matrices is recognized as a definite “filter” of success or failure of the permanently adopted social innovations.

Supplementing the well-known slogan that “history matters” (*North, 1990*), X&Y theory, first and foremost, specifies *where* and *which* institutions form the historical process. Additionally, it provides a new analytical view that permits people/scholars to study history divided into 30 interrelated basic institutions in the spheres of economy, polity and ideology, described in detail in chapters 5–7. This way it deals not only with a new descriptive language, but also often faces concealed and previously not very well investigated social structures, which are important for the functioning of a society as an integrated unity.

IMT analyses both internal and external sources of institutional change. Special attention is given to the “institutional exchanges” between nation-states, and their roles in the development of the institutional environment. Institutional exchanges are accompanied by the phenomenon of *institutional isomorphism*, according to Paul DiMaggio and Walter Powell (1983). The notion of *isomorphism* reflects a process of homogenization, or formative procedure, that forces one unit in population to resemble other units existing in the same environmental conditions (*Hawley, 1968*), thus requiring certain compatibility between them. Isomorphism is a consequence of rejecting the non-optimal forms of a population if they are unable to adapt to it (*Hannan and Freeman, 1977*). Institutional isomorphism supposes a compulsory adaptation of institutional forms, implemented into another institutional environment, thus paying attention to the need for adaptation to the actual conditions.

The criterion for successful and complete conditions for institutional exchange is the establishment of stable connections between adopted institutional forms and the institutional environment of a particular society. In practice, this means the need for considerable modification of some implemented elements when the introduced name of an adopted institutional form may be preserved, but its essence changed. This determines the national requirements of the predominant institutional matrix in a nation-state.

I could present the institutional form of “trusts” as an example of a borrowed economic form from the Y-matrix economic model imported into Soviet Russia during the New Economic Policy (NEP) period (1921–1928). At that time, trusts in the US economy denoted private ownership and monopolistic unions that were the major market players (the first trust, “Standard Oil”, was established by John Rockefeller in 1879). In Soviet Russia, where even during the NEP period the X-economy model dominated, “trusts” (*tresti*) were considered state institutions that controlled market processes, fixed by relevant political instructions. At first, the trusts functioned by themselves, based on government approved articles of association, but then they turned into intermediary administrative chains in a hierarchical model of industry control by the 1930s. Thereafter, they were completely absorbed by the vertical system of economic power in USSR, and become its integral element.

The Chapter also points out the important task of searching for a dynamic *institutional balance*, i.e. of relevance to the historical period, the capacities of the country and external challenges. The goal should be to find and support the optimal combination (cf. proportional balance) of predominant and complementary institutions. When the “correct” institutional balance is achieved the alternative basic institutions support each other, the possible negative influences of societal excesses from the predominant matrix are smoothed, and the relationship of complementary institutions is steadied by the required limits. *Institutional balance* approach could complement the typology of approaches to identifying the effectiveness of institutions presented by Igor Shiriaev (2014) I suppose.

The book's thesis contends that Western countries, in which Y-matrices have historically dominated, were more successful in recent decades conducting a directed institutional change. Here the interaction between governance structures and social scientists (who provide the economic and political ideas for other social groups) has a rather specific character. The intellectual communities of Y-matrix countries have accomplished major work over the last two centuries with regard to scientific reflection about the characteristics of Western societies. Thus, they have largely succeeded in persuading their respective peoples and governments in the overall fairness and inviolability of the historically established fundamental institutional system. Similar intellectually self-validating activities should be accomplished in countries with predominantly X-matrices in order to achieve a more equitable and culturally justified status quo.

Chapter 10 depicts the application of IMT to analysing the past, present and future development of Russia.

At the basis of Russia's current institutional order is the peculiar material-technological environment, which is predominantly communal. Historical developments of the communal material-technological environment in Russia are deep and widespread. Communal features of life in Russia grew and became typical not only for resource branches, but also for the most important technological systems and aspects of social infrastructure. I make a detailed analysis that connects the rise of communality in Russia with similar circumstances that are often disregarded by Y-matrix nation based historians, but which contribute as a considerable factor involving institutional changes.

The presented analysis reveals how IMT can be used to reconstruct other periods of our native history in contrast with the historical Y-matrix mainstream. Thus, "calling for the Varangians" (X century) to initiate Russian statehood is reinterpreted as fulfilling the need to support both communal infrastructure in the country (which was then only a system of river paths enabling trade with the Byzantine Empire and other states) and the integrity of forming the ancient Russian state.

Taken in this light, X&Y theory pays attention to the significance of institutional transfers, which were actively performed in the Russian state during the so-called Tatar-Mongol Yoke (XIII–XV centuries). In this period, the idea of viewing the sovereign as a supreme owner was articulated, as well as assigning peasants and tradespersons with the idea of compulsory service of "service class men". Elements of the Mongolian hierarchical system were duplicated when establishing the Moscow governance (*Leontovich, 1879*). Also, a system of mail paths called "yams" was implemented during the period of "yoke", which was typical for the Golden Horde (borrowed from China). Additionally, a hierarchical system designed to collect monetary tributes was implemented. These decisions promoted the development of the Moscow kingdom and further exalted the Russian state.

Through the lens of IMT, reforms of Peter I are also appraised differently. His well-known reforms in Russia were actually borrowed institutional forms from Western Europe, which often conflicted with the nature of historically Russian institutions. Thus, even Peter "The Great" could not change the character of the dominant institutional matrix in Russia. Having preserved their names of origin, many innovations were only measured by the solutions that they could provide for real problems in the Russian homeland. Thus, the essence of foreign forms has been modified in accordance with the dominant alternative institutional environment of the nation-state.

The Chapter's concluding paragraph is dedicated to analysing the content and perspectives of reforms in post-Soviet Russia. The X&Y methodology let us mark two stages of institutional transformations: before and after 2000. These stages differ by the direction of the institutional design and the policies to create new institutions.

In the early 1990s, when the USSR broke up, the content of the transformations was to disassemble the predominant X-matrix institutions, with its seemingly obsolete institutions, and to replace them with Y-matrix institutions. Political experts often call this first period of reforms the "Yeltsin era," named after the Russia's first post-Soviet

president, Boris Yeltsin. The attempt to totally replace the planned institutional system, based on state ownership of property, with an alternative system of economic institutions, based on private ownership, occurred in the economy, known as “privatization” in its broadest sense. In the political sphere, the task was to replace the USSR’s previous unitary state with a federation of regions aimed at developing democratic institutions similar to those of Y-matrix nations. These included elections, developing self-management, modernization of the legal judicial system, and such like. Rejection of communist values occurred in the ideological sphere and a search for new ideas began. Thus, the initial point was “declaring human rights” as the highest public value in Russia.

The second stage of Russian reforms started in the 2000s and continues into the present. It coincides with the presidency of Vladimir Putin (first elected into office in 2000, and again in 2012). The essential feature of this second period has been the reorienting of social and economic policy away from the total implementation of the Y-matrix institutions and toward modernization and upgrading of the historically normative X-matrix Russian institutions. The cardinal task of “Westernization” is no longer on the political, economic, or ideological agenda, but the search for appropriate development of complementary Y-matrix institutions is ongoing.

10 years having passed since the previous editions of this book now permit us to check the degree that earlier forecasts were realised relative to the institutional changes and development of Russian society. These forecasts had a qualitative character which required analysis of laws and resolutions adopted by the government at the federal level to test my predictions.

Forecasts regarding institutional dynamics in the economic and political sphere were confirmed totally. Thus, the contractual management model has grown to replace the previous “administrative and command” management model. The search for an optimal ratio between the state and private structures has continued as well as searches for the new forms of their interaction (e.g. legislation on a public-private partnership). Modernizing the operative vertical hierarchy has continued in the political sphere with a redistribution of power, rights and liability between governance levels: from federal to municipal. The mechanisms of new staffing policies have started to be created, which combine both election and appointment. Finally, the Russian government has fortified the system of gathering and processing appeals, which is the main signalling strategy for governance in the political sphere for the X-matrix countries.

One can conclude that IMT has shown to be able to provide scientific means for recognising and forecasting changes that occur in various institutional environments. The next task, which solves beyond this book, is to develop quantitative methods of institutional analysis based on the proposed theory. Several papers have already been published to this effect over the past 10 years and our team continues to conduct research and gather data both in Russia and internationally with other colleagues who are applying the IMT framework.

Chapter 11, which appears in the new edition of the book, is dedicated to analysing contemporary world dynamics in the mirror of IMT. It reveals the presence of global institutional cycles and encourages the stabilising character of the bipolarity between the X- and Y-matrix countries. In the latter case, bipolarity means the permanent representation of two groups of countries and states on the world scale according to X- and Y-matrix institutional structures. Thus, it deals not primarily with political opposition, “antagonism of fundamental interests” or an ideological fight between two groups of countries, but rather with their complementary and dynamic interactive co-existence. The book outlines a scale of ratios among the X- and Y-matrix countries over different historical periods. This is done by analysing the long-term dynamics found in a database that generalises the main economic index (GDP) across the X- and Y-matrix countries for almost 200 years. The Maddison Project Database (2010) provides the data source, which was used to compare levels of GDP in millions of dollars (USD, 1990 base year). The data used for 2009–2013 came from the World Bank

(*World Bank Database, 2014*). The Chapter presents reasoning for selecting this period for calculation and criteria for a sample of the specific countries included in each group, where X- or Y-matrices dominate. The results are shown below in Figure 6.

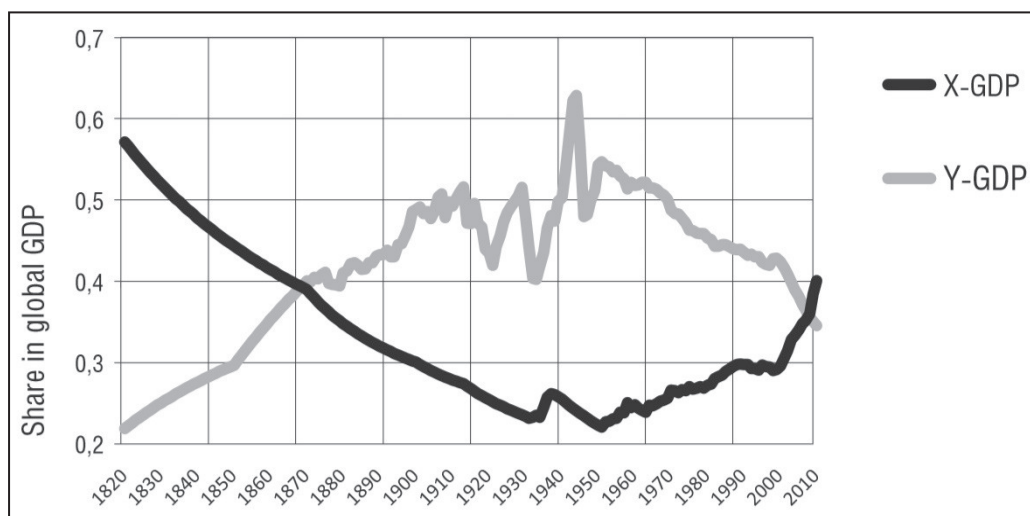


Figure 6. Countries with predominant X- or Y-institutional matrices combined as a ratio of world GDP %, 1820–2013

The selected countries produced at least 75 % of world GDP. Countries with predominant X-matrix institutions include China, India, Brazil, Japan and countries of the former USSR, or the Russian Empire. Countries with predominant Y-matrix institutions include European countries — Austria, Belgium, Great Britain, Germany, Denmark, Italy, Netherlands, Norway, Finland, France, Sweden, Switzerland — as well as Australia, New Zealand, Canada and the USA.

The two curves (total share of GDP of selected X-matrix and Y-matrix countries) indicate a wave (cyclical) process. A 140-year wave is observed from the available data, with changing world leadership. In 1820 (and before, see *Frank, 1998. P.126*), X-matrix countries led the world's GDP. Since 1870s Y-matrix countries start to dominate, producing more than half the world's GDP. The largest gap between these groups of countries was observed in 1950–1960, and then in the 1970's it started to reduce. Since 2008, X-matrix countries once again statistically returned to hold the leading positions, exceeding Y-matrix countries in GDP production. And according to the recent World Bank data for 2009–2013, this gap is gradually increasing.

Thus, we can roughly perceive the changing global configuration of the main countries in the world economy. The predominance of X-matrix countries in world GDP is also accompanied by the growing significance of X-matrix institutions in Y-matrix countries. One example of this, following the financial crisis of 2008–2009, the strengthening of state control and centralized management following an ideology of “common survival” become more and more popular even in Y-matrix countries.

The fluctuating waves of institutional dynamics are observed not only on the global, but also on the national levels. The search for balance in predominant and complementary institutions occurs under the influence of both external and internal reasons, which become strategically important for each country. This fact is becoming more comprehensively understood by politicians and scholars. Thus, in speaking of economic policy in the third millennium, David Colander writes that the «modern approach to policy built under the principle of the «correct institutions» replaced the policy of the «correct prices»» (*Colander, 2006/2000. P. 390*).

The dynamics of institutional balances is demonstrated by N-P cycles, or cycles of nationalization (N) – privatization (P) in the countries of Latin America (*Polterovich, 2012. P. 30*), by industrial policy in Japan, reforms in modern China, the well-known

“new course” of Theodore Roosevelt in the USA, on-going discussions of “Slavophiles and Westerners” in Russian policy, as well as other examples analyzed in the book.

The final Chapter 12 (also added after previous editions) attempts to organise and summarise the corresponding discussion with readers of the book. First of all, it provides answers to frequently asked questions (FAQ) or to questions that were repeated in different auditoria during the years that passed since publications of the editions in 2000 and 2001.

Secondly, the problems and challenges of applying IMT, or X&Y theory are discussed and its limits and restrictions of use are defined.

A first restriction is connected with the fact that the category of institutional matrices is appropriate, first of all, for *historically stable communities* and peoples that have their own territory and permanent history. These are nations, which have preserved the contours of territorial and political integrity historically. At the same time, IMT does not apply to pre-state forms of social organization (tribes, clans, etc.), which, have generally disappeared. Secondly, X&Y theory is only loosely applied to the study of small countries, especially those which border on states or groups of states with a different predominant institutional type (e.g., Baltic countries).

A second restriction is connected with the *structural* approach to society as an investigative focus. Attention is placed on structural characteristics, which means that the initial point of investigation is static. The dynamics in this case appears as institutional structures are built and develop. Such an approach is sufficiently widespread in social sciences. August Comte, for example, introduced the formula “progress is the development of order”. So static social structures are detected by IMT, which means social dynamics may be considered as the preservation or change of social structural solidarity in space and time. The main focus for X&Y theory is therefore to identify the continuity of social relations and their influence on subsequent social development through structural relations. This structural static-dynamic axiom restricts the application of X&Y theory from analysing other driving forces of social-economic processes connected with the activities of individuals and groups of people in historical processes, for which other research approaches are more productive. Even though IMT permits us to discover the “corridors” of developing definite nation-states and institutions, it does not provide sufficient tools for explaining specific ways to organize (or if organization is possible) movement along these corridors.

A third restriction is laid on the time periods of structural change processes for which it is expedient to use IMT. It had tended to work ineffectively for “situational analyses” of sudden or short-term (in historical terms) social phenomena. At the same time, X&Y theory possesses rather good heuristic possibilities for explaining the dynamics of gradual or long-term processes retrospectively as well as prospectively. It also permits finding out about multiple appearing institutional forms, which possess the greatest probability to fix existing social and economic as well as political structures and for which it is possible to expect wide public support. The criterion for this is usually conformance to the historical-national institutional matrix and its composition in forming proportional institutional balance. Stated differently, IMT successfully explains human institutional environment as a selection factor for definite practical solutions, but it is not as effective explaining the features of human choices.

The general methodological difficulties in applying IMT are also pointed out. They connect with situations in which IMT opposes the predominant economic and social scientific discourse, which is based on the principle of *methodological individualism*. Instead, a much less widespread principle in economics and sociology of *methodological institutionalism* (Keizer, 2007; Kirdina, 2013) is the conceptual prerequisite of X&Y theory. Methodological institutionalism is understood as an approach investigating any social, including economic, systems from the point of view of the formal and informal rules (institutions) supporting its integrity, development and *explanation* of public notions in the terms of functioning and change of the institutional structure.

The fact that methodological institutionalism is an intended pre-requisite is not a typical principle in economic and social sciences restrains the possibilities of applying IMT, especially outside of X-matrix nation-states. Nevertheless, the theory has an open future for global scholarship, a part of which, we believe, is here already.

The **Conclusion** considers the significance of IMT or X&Y theory for understanding and forecasting the social and economic development of Russia and offers a brief comparative analysis with world trends.

The book references include more than 800 sources in Russian and English for the period from 1868 till 2014. As well, a "Terms Tree" of IMT or X&Y theory and a Glossary are added in the book.

Translated by Gregory Sandstrom.

REFERENCES

Abercrombie N., Hill S. and, Turner D. S. (1997). Dictionary of sociology / Transl. and ed. by S. A. Erofeev. Kazan, Publ. House of Kazan University [Izd-vo Kazanskogo universiteta]. (In Russian).

Alexandrov Yu. and Kirdina S. (2013). Toward integration of social mental and institutional models: Systemic approach. *Montenegrin Journal of Economics*, March. 9 (1), pp. 7-16.

Althusser L. (1971). Ideology and ideological state apparatuses. In: *Lenin and Philosophy, and Other Essays*. Trans. Ben Brewster. London, New Left Books, pp. 127-188.

Ananyin O. (2002). Comparative studies in the methodological arsenal of economist. Moscow, Publ. House of IE RAS [Institut ekonomiki RAN]. (In Russian).

Baranov G. S. (1992). Models and metaphors in sociology of K. Marx. *SOZIS*, no. 6, pp. 128-142. (In Russian).

Bessonova O., Kirdina S. and O'Sullivan R. (1996). Market experiment in the housing economy of Russia. Novosibirsk, Russia, NGU Publ.

Coase R.H. (1937). The nature of the firm. *Economica*, vol. 4, issue 16, November, pp. 386-405.

Colander D. (2000). New Millennium Economics: How did it get this way, and what way is it?" *Journal of Economic Perspectives*, American Economic Association, vol. 14(1), Winter, pp. 121-132.

De Soto H. (2000). The mystery of capital: Why Capitalism triumphs in the West and fails everywhere else? New York, Basic Books.

DiMaggio P.J. and Powell W. W. (1983). The Iron Cage Revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields. *American Sociological Review*, vol. 48, no. 2, pp. 147-160.

Eisenstadt S. N. (1978). Revolution and the transformation of societies: A Comparative study of civilizations. New York, Free Press.

Eisenstadt S. N. (1992). Frameworks of the Great Revolutions: Culture, social structure, history and human agency. *International Social Science Journal*, vol. 44, no. 133, pp. 386-401.

Eucken W. (1939). Die Grundlagen der Nationalökonomie. Jena, Gustav Fischer. (In German).

Frank A. G. (1998). ReORIENT: Global economy in the Asian Age. Berkeley, University of California Press.

Gemici K. (2008). Karl Polanyi and the Antinomies of Embeddedness. *Socio-Economic Review*, vol. 6, no. 1, pp. 5-33.

Hannan M. T. and Freeman J. H. (1977). The population ecology of organizations. *American Journal of Sociology*, vol. 82, no. 5, pp. 929-964.

Hawley A. (1968). Human ecology. In: Sills D. L. (ed.). *International Encyclopedia of the Social Sciences*. N.-Y., Macmillan.

Kasyanova K. V. (1994). To the Russian national character. Moscow, Publ. House of Institute of National Model of the Economy [Institut nazionalnoy modeli ekonomiki].

(In Russian).

Keizer P. (2007). The concept of institution in economics and sociology, a methodological exposition. Working Papers. 07-25. Tjalling C. Koopmans Research Institute - Utrecht School of Economics, Utrecht University.

Kirdina S. (2012). From Marxian school of economic thought to system paradigm in economic studies: The Institutional Matrices Theory. *Montenegrin Journal of Economics*, vol. 8, no. 2, October, pp. 53-71.

Kirdina S. (2013). Methodological individualism and methodological institutionalism. *Voprosy Ekonomiki*, no. 10, pp. 66-89. (In Russian).

Kirdina S. (2014). Institutions and the importance of social control in a Nation's development. *Journal of Economic Issues*, vol. XLVII, no. 2, June, pp. 323-330.

Kirdina S. G. (2003). Institution of land ownership in Russia. *Voprosy Ekonomiki*, no. 10, pp. 146-153.

Ksenzova V. E. and Ksenzov S. V. (2014). The influence of the spiritual imperative on the formation of the system of X-Economy institutes. *Journal of Institutional Studies*, vol. 6, № 1, pp. 107-118. (In Russian).

Kurdyumov S.P. (1990). Evolution laws and self-organization of complex systems. Papers, № 45. Moscow, IPM im. Keldysya. (In Russian).

Leibenstein H. (1966). Allocative efficiency vs. X-efficiency. *American Economic Review*, vol. 56, no. 3, pp. 392-415.

Leontovich F. I. (1879). To history of the rights of Russian minorities. Ancient Mongol Kalmyk-Oirat or Charter penalties (Chagin-Bichik). Odessa, Tip. G. Ulyriha.

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

Mau V. (2002). Post-Communist Russia in Post-Industrial World: Problems of Catching-Up Development. *Voprosy Ekonomiki*, no. 7, pp. 4-25.

North D. C. (1990). Institutions, institutional change and economic performance. Cambridge, Cambridge University Press.

Polanyi K. (1977). The livelihood of man (Studies in Social Discontinuity). New York, Academic Press.

Polanyi K. (1957). The economy as instituted process. In: *Sociology of Economic Life*. M. Granovetter, R. Swedberg (eds.). Boulder, CO: Westview Press, pp. 29-52.

Polterovich V. (2012). Privatization and rational ownership structure. Moscow, Publ. House of Institute of Economics [Institut ekonomiki].

Shiriaev I. M. (2014). Typologization of approaches to identifying the efficiency of economic institutions. *Journal of Institutional Studies*, vol. 6, no. 2, pp. 91-109. (In Russian).

Skinner B. F. (1950). Are theories of learning necessary? *Psychological Review*, no. 57, pp. 193-216.

Sokolov G. M. (2013). Institutional design of land relations in Post-Soviet Russia. *Ekonomicheskoe Vozrozhdenie Rossii*, vol. 1, no. 35, pp. 112-129. (In Russian).

Tocqueville de A. (1997/1856). *L'ancien Regime et la Revolution*. / Transl. by M. Fedorova. Moscow, Publ. House of Moscow Philosophical Foundation [Moskovskiy filosofskiy fond].

Veblen T. (1899). Theory of the leisure class. N.-Y., The Macmillan Company.

Webb H. (1968). The Japanese Imperial Institution in the Tokugawa Period. New York, Columbia University Press.

Worldbank Database. (<http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG> – Access Date: 05.02.2014).

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНО-СТРУКТУРНЫЕ ПРЕПЯТСТВИЯ ДЛЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ СИСТЕМ В ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКЕ: ПОДХОД ВЕБЛЕНА

САЙФЕР ДЖЕЙМС, М.,

*профессор-исследователь, Докторская программа исследований в области развития,
Автономный Университет Сакатекаса, Мексика,
e-mail: jcypher@sti.net; cypher@estudiosdeldesarollo.net*

Статья посвящена исследованию эволюционного пути эндогенного инновационного потенциала в современную эпоху с точки зрения институционального анализа в вебленианской традиции. В центре внимания автора – Латинская Америка, в частности, – Бразилия последних десятилетий. При этом исходным пунктом анализа является в высшей степени оригинальная трактовка Вебленом роли техники и технологии. Современный вклад в его теорию институциональных изменений является основой анализа Латинской Америки. Технология анализируется как институт, а также как фактор производства. Технологический детерминизм не свойственен подходу Веблена. Национальные инновационные системы представляют собой сложные переплетения институциональных структур, впервые зародившихся в Германии и США. Веблен проводит первичный анализ этих систем. Нео-шумпетерианцы продолжили этот анализ, но уже в рамках более ограниченного теоретического подхода. Использование этих теоретических структур для лучшего понимания политэкономического устройства Латинской Америки не стало приоритетным при исследованиях евроцентристских национальных инновационных систем. В период Второй научно-технической революции (1870–1913 гг.) в Латинской Америке, в связи с ее доиндустриальным устройством, не произошло широкомасштабных заимствований каких-либо значимых технологий, развитых в Германии и США. С наступлением периода первичной индустриализации, и позже – эпохи импортозамещающей индустриализации (1930–1980 гг.), Латинская Америка вступила во второй из трёх периодов институционально-структурной трансформации. На протяжении данного периода поверхностной индустриализации редко преследовалась цель продвижения автономных инноваций. Третья структурная трансформация, эпоха неолиберализма, во многих отношениях открыла ворота для неблагоприятных процессов, обусловливаемых зависимостью от предшествующей траектории развития, в частности, в том, что касается эндогенного технологического потенциала. Латинская Америка ещё более отделилась от границ науки и инноваций. Годовой рост общей производительности факторов производства близок к нулю, приближаясь к самому низкому в мировом масштабе значению, характеризующему Африку южнее Сахары. Лишь Бразилия всерьез преследовала цель создания национальной инновационной системы.

Ключевые слова: Веблен; институционализм; техника и технология («Technik»); национальные инновационные системы; Латинская Америка; Бразилия.

INSTITUTIONAL-STRUCTURAL IMPEDIMENTS TO NATIONAL INNOVATION SYSTEMS IN LATIN AMERICA: A VEBLENIAN PERSPECTIVE*

CYPHER JAMES, M.,

*Research Professor, Doctoral Program in Development Studies,
Universidad Autónoma de Zacatecas, México,
e-mail: jcypher@sti.net; cypher@estudiosdeldesarollo.net*

This paper presents a Veblenian-Institutionalist analysis of the evolutionary path of endogenous innovation capacities, emphasizing the current era. While the primary focus is on Latin America, particularly Brazil in recent decades, Veblen's highly original understanding of "Technik" provides a point of departure. Contemporary contributions to his theory of institutional change inform the analysis of Latin America. Technology is analyzed in as an institution as well as a factor of production. Technological determinism is alien to the Veblenian perspective. National Innovation Systems are complex weavings of institutional strands first emerging in Germany and the U.S. Veblen presented an important proto-analysis of these systems. Neo-Schumpeterians have carried-forward this analysis, but only within a more restricted theoretical framework. Using these theoretical strands to advance the understanding of the political economy of Latin America has not been a focus of the Eurocentric National Innovation Systems research agenda. In Latin America during the Second Technological Revolution (1870-1913), due to its pre-industrial structure, no significant transfers of the massive new technological capacities developed in Germany and the U.S. occurred. With proto-industrialization and later the onset of the era of Import Substitution Industrialization (1930-1980), Latin America entered its second of three periods of institutional-structural transformation. During this period of shallow industrialization promotion of autonomous innovation capacities was rarely pursued. The third structural transformation, Neoliberalism, has, in many respects, opened the way for adverse path dependent processes, particularly with regard to endogenous technological capabilities. Latin American has shifted further away from the frontiers of science and innovation. Annual Total Factor Productivity growth is near zero, tied with that of Sub-Saharan Africa at the world's lowest rate. Only Brazil has seriously pursued the construction of a National Innovation System.

Keywords: *Veblen; institutionalism; technik; national innovation systems; Latin America; Brazil.*

JEL: *B15, B25, O14, O25, O33, O43, O54.*

Introduction

This article is divided into four main sections, the first of which grounds the analysis in Institutionalist analysis as developed by Veblen and Brady. The second section constitutes an attempt to encapsulate the essence of the national system of innovation approach. The third section presents a summary analysis of the relationship between economic development and the national innovation systems approach. The last section presents a historically contextualized application of the foregoing analyses as they can be applied to Brazil.

* This is an edited version of a Conference Paper Prepared for the X International Symposium on Evolutionary Economics "Evolution of Economics: Economic Reproduction, Technologies, Institutions" Pushchino Symposium, Institute of Economics, Russian Academy of Sciences: Pushchino, Moscow Oblast, Russia, 12-13 September 2013.

I. Institutionalism as a Point of Departure

In the early 21st Century in many areas of applied and theoretical economics the words institutions, institutionalism and institutionalist, have become ubiquitous and, as a consequence, nearly meaningless. Although this article focuses on the linkages between science, technology and innovation, the assertion that the subject will be broached from the standpoint of institutionalist analysis evokes scarce scientific precision.

Among historians of economic thought there seems to be a consensus that the word 'institutions' entered into common usage as a result of attempts to understand, communicate and encapsulate central concepts expressed by the US economist, Thorstein Veblen (1857-1929). Veblen, however, was not concerned with establishing a comprehensive term that would encapsulate his own (very) original analysis. Veblen was fundamentally concerned with both the past and the present and how that past had evolved into the present structural and organizational form. *Evolution, not equilibrium*, was a core concept. Thus the social structure exhibited no teleology –only past-limiting forms of institutional change (Bush, 1994).

Veblen was concerned with why and how the advanced industrial nations had evolved, how and why structures had been altered and abandoned and the underlying causes of ongoing social transformations. In his masterful studies of Germany and the US, as exhibited in *Imperial Germany, the Theory of Business Enterprise and Absentee Ownership*, Veblen was concerned with social power. (Veblen 1904; 1915; 1923). This social power was either used to maintain an institutional structure (strongly constructed with ceremonialism elements) or to alter it, for better (instrumentalism) or worse (adverse path dependence). It was not Veblen, but Hamilton in 1919 who described Veblen—with his unique form of analysis—as part of an emerging school of 'institutionalist' (Hamilton, 1919; Rutherford, 1997. P. 183).

There have been seemingly endless disputes as to how the original formulators of the so-called Institutional school of thought might define 'institutions' and what the role of institutions might be in understanding the causal forces behind evolutionary trajectories of socio-economic systems, or social formations.

According to Hodgson, a tireless interpreter of Institutionalism, institutions are elusive and complex:

Veblen (1909, 628–30) argued in ...depth, [that] behavioral habit and institutional structure are mutually entwined and mutually reinforcing: both aspects are relevant to the full picture. A dual stress on both agency and institutional structure is required, in which it is understood that institutions themselves are the outcomes of human interactions and aspirations, without being consciously designed in every detail by any individual or group, while historically given institutions precede any one individual (Hodgson, 2006. P. 8).

Another noted interpreter, Walter Neale, argued that "institutions are real enough", but they are not "things out there"; they are rather, "the internalized injunctions that people follow" and "the regularities of people's actions" (Neale, 1994. P. 404).

But, then, Neale maintained that there *are* "specific institutions" such as a factory or the Federal Reserve System of the US. This dualism in Neale's presentation is more commonly reduced to the imprecise idea that institutions are habits of thought or patterns of thought and action (or inaction). This formulation begs the question that Veblen frequently raised (either explicitly or implicitly) and generally answered: who or what is it that forms these 'regularities' and 'internalized injunctions' and how and to what structural purpose are 'specific institutions' formed. These questions lead back to socio-economic power: the power to formulate the social questions of the moment, and mold the 'specific institutions' that are formed by the predatory elite (but which are sometimes challenged in by the 'underlying population').

Thus, as Hodgson argued, there is an underlying evolutionary process that tends to transform the morphology of society as *human agency and structure* coevolve. But,

why and how do they?

Since this article is focused on the theme of technological innovation and economic development in Latin America it is clarifying to note that Veblen, in his last major book, *Absentee Ownership*, argued that in advanced capitalism—as exemplified by the US—there were three *determinate* institutions: First, the *captains of industry* (who once were the masters of the industrial system), second ‘*the captains of solvency*’, the financial sector interests that had now displaced the industrialist and third, *the technicians* (Veblen, 1923. P. 255-256). Technicians had, in the early 20th Century, “grown to be one of the major institutions in modern life” (Veblen, 1923. P. 255). Technicians were “the paramount factor in technology” (Veblen, 1923. P. 256). Technology had become “a new factor of production” as established by contemporary physics and chemistry. This transformation had been achieved through the talents of “the technicians, engineers, experts, [and] men grounded in the material sciences and instructed in the specialized application of them” (Veblen, 1923. P. 259). Veblen then, and *only then*, linked these observations to the distinct “habits of thought” of the technicians. It was only after discussing the recent transformation of the industrial system—based on the emergence of physics and chemistry—for 30 pages—that Veblen mentioned ‘habits of thought’ (Veblen, 1923. P. 280). Breaking new ground regarding the place of scientific capacities within the industrial system, Veblen was clearly *not* concerned with placing in the foreground of his analysis the elusive “habits of thought” discourse so commonly utilized by his followers (and critics).

In recent decades much of the interest in ‘institutions’ has arisen from Neo Classical economists who have attempted to transcend some of the analytical confines of their own making by attempting to fold-in ‘institutions’—frequently understood as behavioral rules or norms—as primary explanatory variables that, purportedly, permit these mainstream economists to attain meaningful closure regarding daunting economic issues. For example, why are some countries poor and others affluent? Practitioners of what has frequently been term the ‘New Institutional Economics’ or (NIE₁), have commonly (but not universally) suggested that nations that follow the rule of law and have strongly defined property rights are those that achieve affluence. William Dugger’s analysis demonstrates that NIE₁ is neither *new* nor *institutional* (Dugger, 1990; Dugger, 1995; Przeworski, 2004).

In analyzing the vague propositions of NIE₁ it becomes clear that the romantic reductionisms presented by this group disappear into *Neoliberal* Economic analysis. That is, *only those institutional structures, tendencies or changes that enhance the autonomous power of market forces* can be considered meaningful and causal in interpreting issues relating to economic development. It is a striking characteristic of this particular brand of Neoliberal analysis that it offers no convincing historical evidence to support what is, upon examination, a mere set of tautologies; it is in fact *ahistorical*, and best exhibits the degenerative tendencies that have overtaken many practitioners of contemporary economic thought (Ankarloo, 2002; Mirowski, 2013).

For Veblen, and those who write in the Veblenian mode, *Institutionalism* constitutes a critique of Neo Classical (and Classical) economics *and simultaneously* a concerted attempt to analyze socioeconomic phenomena in a specific historical context where an underlying transformative co-evolutionary process *tends* to exemplify the dynamics of the social formation. To the degree that dynamics are to be identified, they arise *both* from social tensions and from endogenous technological change. Bush examined the mechanisms through which technological change was contained and conditioned by the remaining institutional matrix. Using J. Fagg Foster’s threefold division between (1) the causal force of the ‘*technological dynamic*’, (2) the cumulative interactive external social interdependencies that spread the force of technological change (in unpredictable ways) through society’s institutional matrix, and (3) the combined resistant ‘backwash’ effects that permit only ‘minimal dislocation’ of the institutional matrix as a result of technological change, Bush presented a coherent theory of institutional change (Bush, 1994. P. 294). To the above concepts of Foster,

Bush added a fourth structural element to the theory: the interacting result of the above three elements results in a 'drift' toward 'ceremonial encapsulation' where the instrumental causal force of technological change is eventually *constrained* by and delimited by the 'ceremonial' status quo hierarchy of social power. Veblen made the same point regarding the structurally confined role of the newly emerged 'technological system' (Veblen, 1923. P. 280-283).

The process of institutional change has been set in motion by technological change, which, in turn, is linked to a fundamental tendency of human behavior (sometimes termed 'idle curiosity' or the 'thirst for knowledge') within a particular social formation under given historical conditions. However, even under the most favorable of circumstances, the potential advances that can be derived from 'idle curiosity' may be counter-posed to the predatory inclinations of the dominant social strata. This constitutes the very negation of 'curiosity' in favor of (ceremonial) conformance to established social norms that hegemonize the idea of 'leisure' or 'idleness' as the ultimate imprimatur of social well-being and status.

The European Renaissance and then the British Industrial Revolution nurtured the instrumental values embodied in Veblen's concept of 'idle curiosity' as the major factor behind innovation. In fact, as momentum continued toward a self-expansive dynamic process of capital accumulation nurtured by technological change, 'curiosity' became less and less an 'idle' or unstructured pursuit and more and more a matter of 'organized curiosity'. Thus, Schumpeter found the motor force for his dynamic system of analysis to be that of innovation as harnessed by 'entrepreneurs'. Later, Schumpeter acknowledged that these individualistic entrepreneurs were fading out in the regions that built upon the achievements crystallized in the First Industrial Revolution. As Gerschenkron most powerfully demonstrated, States, and large business organizations, could equally—if not more so—play the catalytic role once fulfilled by the entrepreneur, and earlier by the 'mere' mechanic (Gerschenkron, 1965). Veblen offered not only the case of *Imperial Germany* where advances in science and technology in the late 19th Century were propelled by conscious state-guided efforts in order to engage in a *catching-up* process, but also that of the US where fundamental evolutionary change had given rise to the modern, multi-division, corporation (Veblen, 1904; 1915 [1954]; 1923). In a process of coevolution, U.S. state agencies and policies were crucial in deepening the structural catalytic role of organized science and technology in resource-intensive production and building endogenous innovation capabilities under conditions of increasing returns (David and Wright, 1997).

The question of technological dynamism—or the lack of it—is fundamental in the context of (1) those societies that were forged through, or derived from, the dynamic that unfolded from the break-up of feudalism, the Renaissance and the First Industrial Revolution, (2) those that were *left-behind* because of the upsurge of "second feudalism" in Eastern Europe and (3) those that were locked-in-place by neo-feudal forces of 'underdevelopment', primarily in the colonial regions of the Global South (Brenner, 1976; 1977; Furtado, 1971).

The focus of this article is on part of this third group; specifically Latin America. It is a hypothesis of this research that Latin America was essentially overrun by imperial forces that were not precisely antithetical to technological change, but essentially so. That is, as was the case throughout Europe in the feudal era, technological change was intermittent, exogenous and, systemically, non-recurrent. The conquest of Latin America in the 1500s was a function of technological superiority, including the application of the technology of organization. However, there existed nothing of a compelling or systemic nature, no set of institutional forces, which could—on more than a highly-irregular basis—dislodge the pervasive stasis of the ceremonially-saturated colonial/post-colonial structure. The hybrid institutions constructed from the conquest period onward, until the onset of the 'rationalization' efforts of the 1920-1940 period, were infused with compressed layers of ceremonial encrustations (Gauss, 2010. P. 95-128). One of these major stratum produced the structural polarity that fused the

contempt for physical labor (and for those who could find no other alternative to it), to the adoration of leisure and conspicuous consumption (*Carmagnani, 1976; Dealy, 1992. P. 114; Harrison, 1997. P. 24; Keene and Hayes, 2009. P. 4; Rangel, 1997. P. 193; Wiarda, 2001. P. 206*). These enduring conditions constitute compelling evidence—if such is needed—that Veblen's emphasis on the instrumental functions of idle curiosity were either (1) absent or (2) circumscribed and truncated as a result of historically given structural conditions.

II. Technological Determinism or Technology as a Mega-Institution

Economic development is primarily dependent on the adoption and creation of technological innovation. The nuts and bolts of innovation systems are institutions, and more specifically those institutions that are related to the production, diffusion and transfer of science, technology and innovation. The proper functioning of these institutions is thus essential for economic development. However, the right science, technology and innovation institutions are not always in place, particularly in developing countries (*Niosi, 2010. P. 250*).

Niosi's statement—not informed by Veblenian Institutionalism—clearly evokes the charge of 'technological determinism'. It is, unfortunately, far from unusual to find statements asserting that the role of technological dynamism is the prime determinate of evolutionary economic growth and development. Institutionalists have long endured, and defended against, the charge of being 'technological determinism'. However, a careful reading of Veblen, and, generally, those who work in the Veblenian tradition will reveal a systematic attempt to attain distance from such reductionist formulations.

As Leo Marx has noted, *technology* became a "keyword of public discourse" only in the 1930s. The emergence of such 'keywords' generally reflect "fundamental changes in society and culture" (*Marx, 2010. P. 562-563*). Marx, following Schatz, maintained that it was Veblen who initiated the emerge of the keyword *technology*, due to his careful scrutiny of Germany's rapid economic rise in the late 19th Century—as reflected in *Imperial Germany and the Industrial Revolution* (*Schatz, 2006*). Veblen found that the earlier understanding of technology—as "framed in such terms as useful arts, manufacturing, industry, invention, applied science, and the machine"—had lost its descriptive power as German society had evolved and new meanings emerged (*Schatz, 2006. P. 486*). "...[T]hese new meanings derived primarily from the writings of American social scientists who imported elements of the German discourse of *Technik* into the English term technology, thus shifting the latter from its original definition as the science or study of the useful arts to a new one that embraced the industrial arts as a whole, including the material means of production" (*Schatz, 2006. P. 487*).

In nineteenth-century English, technology was a somewhat specialized term sharing a common set of meanings with its cognates in French and German. These meanings centered on technology as a field of study concerned with the practical arts; except in anomalous usage, they did not refer to industrial processes or artifacts. In German-speaking regions, a new discourse emerged around *die Technik* in the second half of the nineteenth century, which referred to the practical arts as a whole, especially those associated with engineers and modern industry. When Thorstein Veblen encountered the concept of *Technik* in German social theory, he incorporated its meanings into the English word technology, thereby transforming it into a sophisticated concept that was in many ways ahead of its time. Most scholars who drew on Veblen's concept missed its subtleties... (*Schatz, 2006. P. 487*).

It was principally Charles Beard—erroneously intending to follow Veblen's lead—who failed to unravel the complexities of Veblen's discourse. He took his misunderstanding of this discourse to be sufficient license for his influential expounding of a technologically deterministic interpretation of the economic evolution of highly industrialized nations: "...orators, editorialists, and intellectuals embraced the technological marvels of their day as visible manifestations of progress. As an American historian, Beard knew this rhetoric intimately. Beard's novelty lay in explicitly linking

the term technology to the idea of progress in a way that made technology itself the motive force of history” (Schatz, 2006. P. 509).

What Beard, and many others (but not Veblen) missed was the evolutionary differentiation of two key concepts that emerged during Germany’s rapid industrialization process:

“Like the United States, Germany was rapidly industrializing during the second half of the nineteenth century. In this context, a new discourse arose around the concept of Technik, while the older discourse of Technologie declined....Technik and Technologie were the focus of independent discourses and almost never compared. Given that these two German terms are today translated into a single word in English, this lack of connection is remarkable” (Schatz, 2006. P. 494).

“Technik encompassed all the arts of material production, conceived as a coherent whole. The meanings of Technik thus consisted of two related strands: a narrower one referring to the material aspects of industry, and a broader one encompassing the rules, procedures, and skills for achieving a specific goal” (Schatz, 2006. P. 495).

Schatz presents a concise summary of Veblen’s careful and still very contemporary reconstruction of the idea of technology – now institutionalized as *Technik* – which, essentially, is the application of human knowledge to the act of production:

For Veblen, technology included knowledge as well as practices, while remaining firmly independent of science. As used by Veblen, the term encompassed productive pursuits in all human epochs, not just the era of modern industry, while also covering a broad sweep of human activities, from domestication of animals to large scale industrial systems. He emphasized technology in use, refusing to reduce it to invention. Insofar as Veblen had a theory of technological change, he emphasized gradual accretions of skill and knowledge rather than major breakthroughs. His understanding of technology was, in principle, neither deterministic nor progressive. ‘Technological proficiency’ was itself neutral, neither ‘intrinsically serviceable [nor] disserviceable to mankind.’ Veblen saw nothing that was automatically beneficial in the progress of technological knowledge, particularly when used for military purposes or socially pernicious commerce. In addition, his understanding of technology emphasized human agency, not the determining effects of material forces. He argued that the historical role of capital goods, and by implication technology, ‘is a question of how the human agent deals with the means of life, not of how the forces of the environment deal with man’ (Schatz, 2006. P. 504-505).

Robert Brady, a careful student of Veblen’s work—as well as of Germany’s rapid industrialization—demonstrated that Technik went far beyond artifacts and the ability to produce them, and that the *rationalization* movement initiated by Germany, and then widely emulated, was as important as any other element that combined to build the new keyword *Technick* (Brady, 1933). As Brady emphasized, Veblen had grasped the nature of a second stage in the production system in all its dimensions; this was the stage of mass production based on heavy industry, a “revolution of mass production which made possible for the first time the permeation of industrial methods and machine products throughout all phases of economic activity...beginning with the Bessemer process and ending with high-speed steel.” (Brady, 1943. P. 113). And, it was also Veblen who best understood that this second stage—the stage later depicted as *Monopoly Capitalism* (1880-1929)—was pivotal. This was so not only because of the evolutionary transformation of ‘technology’ from its earlier conceptualization as the dominance of the ‘mechanical arts’ to that of the comprehensive concept of *Technik*, but also because this transformation arose and was sustained by the emergence of the new multi-division corporation that had ushered-in the oligopoly stage of advance industrial capitalism. Veblen diagnosed the interrelated issues of oligopoly power, technical change and industrial transformation arising from the Second Industrial Revolution—exactly in that historical epoch which produced the highest rate of increase in productivity and the most sweeping wave of innovations ever attained in the US economy (Gordon, 2012). Veblen

grasped the essence of the historical moment of his time—modern science had been welded to production via the rise of the horizontally and vertically integrated industrial firms. Their outsized profits were sufficient to meet ever-rising standards for conspicuous consumption required by the industrial-financial oligarchs of Veblen's era, *and* to underwrite those creations and applications of scientific advancement in chemistry and physics that could be profitably joined to the production process (*Noble, 1977. P. 3-19*).

III. The National Innovation System Approach

The existence of a National Innovation System (NIS) dates, at least, from Germany in the late 19th Century—as Freeman has demonstrated (*Freeman, 1995*). The literature expounding on the concept began in the 1980s, and has continued to the present moment. This approach encompasses a 'narrow' and 'broad' understanding of what constitutes an NIS. Freeman, and those who have worked closely with him, particularly the 'Aalborg Group' have been pioneering advocates of the 'broader' understanding (*Andersen, et. al. 2009; Drechsler, et. al. 2009; Lundvall, et. al. 2009*). The 'broader' understanding incorporates a vast array of concepts, yet tends to offer, at best, only a modest focus on state theory, as discussed below.

National Innovation Systems are conventionally understood to comprise three interactive constituent elements: first, private sector firms which are engaged in, or would be engaged in activities that broadly associate with innovation—such as research and development (R&D)—second, university research laboratories and other science and technology research programs undertaken at universities, third, state agencies and/or ministries devoted to or specializing in the promotion of science, technology and innovation. This is the basic triangular relationship which are analyzed in the 'narrow' approach: but, these component parts must operate with a high degree of fluidity, complementarity and "trust" within a broad, interdependent institutional matrix:

Innovation does not rely on the performance of individual firms, but on how they interact with each other. Indeed, the number of firms and other organizations is far less important than their habits and practices with respect to learning and investment. As innovation is partially tacit, it is in people's minds or embedded in routines and relationships, thus learning-by-doing matters as well as searching for outside technology. The national level matters, as a country's development trajectory shapes its system of innovation, and firms are embedded within a confluence of economic, social and political factors (*Cassiolato, Matos and Lastres, 2014. P. 3*).

While the point is not often clearly articulated, the State, by default, functions within the NIS by fulfilling the 'promoter' role. This is reminiscent of Gerschenkron's understanding of the State as a developmental financier and promoter (*Gerschenkron, 1965. P. 20-21, 127*). Within the triangle, firms, particularly small and medium firms, will not provide a socially-efficient level of investment in R&D due to risk, uncertainty and an inadequate time-horizon. This is the 'market failure' approach to NIS; heavy reliance on this issues fits within the context of the 'narrow' definition of the NIS. Likewise, universities, particularly public universities, even when willing and able to 'partner' or cooperate with private sector firms, will have scarce financial resources that would permit large outlays for 'breakthrough' innovations. Thus, as noted, it is the State which, by default, must be the financier of the NIS.

The sizeable literature relating to the NIS approach first arose in Europe. Extensions have been made to the successful East Asian nations, beginning with the case of Japan. Most recently China's efforts to build their NIS have received attention (*Liu, 2009; Ning, 2009*). However, inadequate research has been conducted regarding the degree of transferability of the NIS to developing nations, in general.

IV. Neo-Schumpeterian perspectives and National Innovation Systems

Much of the European-based analysis of National Innovation Systems has emerged along-side-of, and as a result of, the recent resurgence of Schumpeter's

perspective. The Neo-Schumpeterians are a heterogeneous assemblage who reject, as of course did Veblen, conventional Neo Classical static equilibrium analysis in favor of an evolutionary understanding of economic dynamics driven by intermittently unstable forces. As such, the return of Schumpeter has also permitted a partial return of Kondratiev's framework of long-wave analysis wherein the clustering of major technologies, in the context of an emergent, viable Social Structure of Accumulation, engenders a constructive climate for the exploitation of a linked chain of innovations.

Nelson, a preeminent analyst within the insurgent Neo-Schumpeterian entourage, finds that Schumpeter's understanding of the inter-weavings of science, innovation, corporate organization, risk-heavy investments, processes of 'creative destruction' and ensuing macroeconomic dynamics is too lean regarding the institutional matrix that surrounds and interpenetrates these Schumpeterian components:

The innovation systems strand of research is designed to enrich this overly spare institutional picture. It does so in two somewhat distinct, but overlapping ways. One is to recognize the complexity of many market relationships, their embedding in broader social and institutional structures, and the elements of cooperation and trust that often are essential if markets are to work well. The other is to highlight the role of non-market institutions, like university and public research systems, scientific and technical societies, government programs, in the innovation process in many sectors. While there has been a tendency in the innovation systems literature to focus on institutions involved in the early stages of the innovation process, particularly R&D, some treatments also include in the innovation system the labor market, the education system, financial institutions, regulatory structures, and other institutions that shape economic dynamics more broadly (*Nelson, 2011. P. 41*)

What is revealed in this statement, and many others by Nelson and other Neo-Schumpeterians—or those who write within the confines of the 'evolutionary economics' classification—is the self-limiting hesitancy of analytics that are confined and constrained by the intellectual hegemony of Neo Classical analysis. From that perspective, Nelson's observations signal depth and discernment; but from a Veblenian institutionalist perspective the above comments reflect well-traversed terrain, scarcely warranting nodding acknowledgement.

After many efforts that would amount to the acknowledgement of commonplace elements of contemporary economic structure Nelson does strike into a potentially rich vein of analysis that puzzled Amsden, and fits well into Bush's formulation of 'regressive institutional change' and 'adverse path dependence': Amsden noted, in a perceptive but apparently largely unnoticed study, that in developing nations national firms *should have* (in a non-normative sense) an advantage over transnational firms that would permit them to compensate for their relatively low-level of technological capacity. This should be the case even in relatively high-technology forms of production, Amsden argued, because national firms (other factors remaining equal) have a lower opportunity cost of staying-the-course in the developing nation and therefore they could make-do with more modest rates of profit. Second, they know the domestic market much better than transnational firms which should allow them to adapt a given stock of capital to the requirements of the local market. Third, these local firms have accumulated experience at producing products with low and intermediate levels of technology which should allow them to transition to higher levels of technology (*Amsden, 2004. P. 261*). Amsden then demonstrated that these hypotheses could be sustained by the evidence in rapidly industrializing nations of Asia, such as Korea, Taiwan, China and Singapore, but not in Latin America (*Amsden, 2004. P. 260-267*). But, Amsden's attempted explanation as to why national firms *did* flourish in Asia—even in manufacturing activities requiring relatively high technological levels of proficiency—while national Latin American firms did not (as a rule), is cumbersome.

Nelson, while not specifically attempting to compare one developing region against another, emphasized two crucial points that too often has remained untouched in the NIS literature. First, national firms frequently lag behind because technological

capacity relates first to the tacit 'know-how' (learning and reverse engineering capacity) and later 'know-why' (autonomous technological creative capacity). Second, a viable NIS depends building state-of-the-art technologies of *organization*. All this requires a cadre of professional technicians. These professionals can act both (a) in-the-moment (improvise) and (b) anticipate and complete, in a timely fashion, the future steps that must be taken to realize ongoing incremental (as well as occasional structural changes) in the production process. These capacities must be applied to all related activities, including budgeting, and then following-through on initiatives and opportunities that arise from R&D activities:

Achieving the needed reforms in economic structure may well be a more difficult task than gaining the scientific and engineering knowledge needed to operate the new technologies. There are several reasons.

One is the political power of old firms and industries, and the difficulties they may have in transforming themselves. For comfortable, politically well connected, old firms, creative destruction is not a welcome thing. Politically and socially, creative destruction is not easy to handle. Another reason is that the modes of organization and management in successful companies in advanced countries generally are more difficult to imitate, or to transfer, than the technologies that they are using. Unlike the situation regarding technologies where ... an increasing share of the relevant knowledge has become codified, successful large organizations remain very difficult to understand, much less to imitate. Various pieces of the modern management literature suggest strongly that managers of successful companies may have hazy, or even wrongheaded, notions as to why their own companies are doing well. And various studies have indicated strongly that effective organizational structures and management styles come into existence as least as much through internal evolutionary processes, as through conscious planning. (Nelson, 2011. P. 46).

Freeman, like Nelson, was an original and formidable exponent of the Neo-Schumpeterian NIS approach: he consistently maintained—as would be anticipated—that the key to development was *innovative capacity*: “the presence or absence of social capability for institutional change” was the prime determinate of economic growth, and this he calibrated in terms of innovative capacity (Freeman, 2011. P. 20). But, innovative capacity in this context went far beyond know-how (assimilating exogenous technology), demanding at least equally an ongoing transformation of the educational system and constant retraining.

Following-through on some of the major tendencies found in Nelson's and Freeman's analysis, another of the NIS pioneers, Lundvall, has demonstrated—at least in the case of a European nation—that the conventional understanding of technological and innovative capacity as primarily arising from improvements in a nation's ability to support and nurture firms (public and private) heavily vested in science and R&D can be supported by the evidence in terms of the frequency, or probability, of achieving innovations (Lundvall, 2011. P. 27-28). However, firms/organizations that are relatively stronger in what Lundvall terms 'Doing, Using and Interacting' (DUI)—that is firms/organizations that manifest high levels of *organizational technology* follow close behind those heavily vested in science capacity in terms of their ability to initiate innovative change. The conclusion is that an adequate technology policy must focus on the *dual components of technological capacity*—the enhancing the conventional elements of the NIS and the building the institutional capacity to achieve high levels of DUI.

V. Economic Development and the National Innovation Systems Approach

Given that the NIS approach has been heavily Eurocentric in fact, if not necessarily in spirit, an initial question regarding National Innovation Systems in the field of development must necessarily pertain to the transferability of this knowledge. For Veblenian institutionalist, however, even such a question is difficult to pose, in spite of the existence of the so-called Veblen-Gerschenkron hypothesis of 'catching-up': both authors, largely analyzing different social formations, held some broadly similar views

concerning the possibilities of leapfrogging older technologies and thereby reaping social windfalls through the avoidance of the sunk costs of developing now antiquated technologies. The ‘merits-of-borrowing, penalty-of-taking-the-lead’ hypothesis of Veblen’s analysis was later counter-posed by Gershenkron’s cautionary observation regarding the “accumulation of the disadvantages of backwardness” (*Gershenkron, 1965. P. 362-364*). That is, by accumulating ‘missed opportunities’ or the accumulation of moments of policy ineptness, it is less likely that a nation would ever enjoy a “great spurt” due to its ability to tap into decades/centuries of exogenous accumulated technological learning.

For Veblen, always concerned to analyze the factors that give rise to path-dependent stasis as well as those that promote institutional change, there was no determinacy in any of his studies. How events evolved in one specific historical context allow, possibly, for meaningful conclusions. But, there was no attempt to build toward the ‘universalist’ objectives that had haunted economic analysis at least from the onset of the Classical period.

The question of whether the late-comers advantage (to engage in leapfrogging) is overshadowed by the disadvantages of backwardness is also difficult to resolve *a priori* for reasons early and well-presented by Furtado—underdevelopment was not a ‘stage’ that preceded European-style industrialization, it was a structural outcome of forces and factors generally initiated and sustained by the European powers in order to seize the advantages of colonization, and maintain those advantages in any post-colonial order (*Furtado, 1971*).

Even setting-aside these important institutionalist and structuralist insights, there are many reasons to question the transferability of the significant insights achieved from recent decades of research into National Innovation Systems. Amsden has shown that such transference can be and has been achieved—but not universally (*Amsden, 2005*). Amsden has shown in great detail that ‘developmental states’—the opposite in many respects of Veblen’s ‘Dynastic State’—can and have used the ‘principle of reciprocity’ to fulfill Industrial Policy objectives in East Asia. While the Neo-Schumpeterian advocates of the NIS approach have little specific to offer in terms of how the NIS triangle can be built or sustained in the nations of the ‘periphery’, Amsden demonstrated that innovation in policy design was eventually applied to the issue of building endogenous technological capacity. Her numerous case studies were frequently framed and/or informed by the insights of the ‘pioneers of development’. The case of Taiwan in the 1990s is revealing because it concretely responds to the question of transferability:

The principle of reciprocity slowly pervaded ...with respect to science and technology. Firm-level targeting in high-technology industries was typically transacted through public research institutes or science parks. Even when admission into such parks depended on a competitive process, picking winners was inherent in this process. Otherwise, given the benefits of locating in such parks, all firms would have wanted to operate in such a setting. To qualify for the benefits of a science park, a firm had to meet pre-screening criteria. In Taiwan... admission into Hsinchu Science Park depended on the evaluation of a committee that consisted of representatives from government, industry, and academia. The major criterion for admission was the nature of the technology a firm was developing. Tainan Science Industrial Park [TSIP]...was designed to attract firms in the microelectronics, precision machinery, semi-conductor, agricultural, and biotechnology industries. Benefits for TSIP companies included grants of up to 50 per cent of necessary funds from government programs, tax exemptions, low interest loans, as well as special educational facilities. In exchange, companies seeking admission into TSIP had to meet criteria related to operating objectives, product technology, marketing strategy, pollution prevention, and management (*Amsden, 2005. P. 228*).

In short, with an inventive Industrial Policy in place, a viable endogenous NIS was instituted. Interestingly, neither Amsden nor, more recently, Ohno, framed their discussion of science and innovation in terms of the National Innovation Systems

approach (Ohno, 2013). These recognized specialists, with deep knowledge of the national industrial base of many nations in Asia, have instead focused on the multiple roles of the neodevelopmental state and on Industrial Policy. To the degree that the NIS 'triangle' exists—as it clearly did in Amsden's example cited above—it is not understood as a prime causal driver of the development process. It operates at a lower, (inter) dependent level. Ohno's research reveals that the three interdependent components presented in the NIS approach—university research capacity, private sector research capacity and public sector research capacity—lacks specificity in terms of the functionality of the three sides of the triangle. Specifically, Ohno emphasized the social dysfunctionality arising from the 'lazy private sector' which can only be overcome by 'a strong state' which operates with a deep knowledge of industry (Ohno, 2013. X. P. 37-38, 40-43). Science and technology are not enough according to Ohno—their existence and participation must be combined with the "resolve and passion of political leaders and public servants" to overcome the limits posed by the private sector's immaturity (Ohno, 2013. XI). Veblen frequently observed that the 'predatory animus' was too often the sole motivator of business acumen. Ohno's skepticism regarding the 'lackluster' private sector, while refusing to adopt a technocratic perspective, highlights crucial weaknesses in the NIS approach. Here it is possible to discern that the issue of technological capacity, or *Technik*, must be understood in a broader, more analytically critical, institutional context.

Moving from the exemplary instances of transferability of technological capacity in several Asian nations—including now China—to Latin America, a substantively different problematic emerges: The National Innovation System approach assumes, in the first instance the existence of the 'national'. In Latin America the first issue to investigate is the degree to which one can validate its existence in more than a geographic sense. Centralizing forces were, historically, conditioned by and even subordinated to supra-national forces, generally in the form of a dominant colonial power and, subsequently, a post-colonial power—such as England, in the case of Chile or the US which claimed suzerainty over the Caribbean, Mexico and Central America in the late 19th Century (LaFeber, 1963). Strong national coherence has not, necessarily, been achieved throughout Latin America. In Mexico, for example, even in the 21st Century, federal power is countered, to some degree, by the fragmentation maintained at the state level. Such fragmentation is less *de jure* and more *de facto*—particularly at the ideological level where identity commonly is defined –to a significant degree—within the local region, or federal state.

Brazil, however, exhibits a greater degree of cultural and ideological coherence, where national homogenizing forces—including the military—have been influential since the Vargas period beginning in the 1930s. It would seem not to be accidental that Brazil has a *national project of accumulation*, while Mexico's pattern of accumulation is determined at the supra-national level (as a subordinated and asymmetrical part of the US's national project of accumulation).

If the above is correct in general, and in particular with regard to Brazil and Mexico—the two largest economies of the region—it would seem that it is not accidental that Brazil has proceeded to build an array of the basic blocks necessary to construct a NIS, while Mexico has not. Before a summary analysis of Brazil's efforts to establish a national innovation system is presented in the following section, a general perception of Latin America's growing distance from the frontiers of science and technology, as well as innovative capacity, can be quickly gained from Table 1, below. The table presents a relative index of the developing nations' level of, and growth of Total Factor Productivity (TFP) from 1990 through 2005. TFP measures the degree to which productivity growth can be attributed not to extensive growth but to intensive growth: Extensive growth is a function of increasing inputs of labor and capital, while intensive growth is measured in terms of the *quality* of the inputs of labor and capital. High TFP growth, as in the case of East Asia as shown in Table 1, is generally attributed to improvements in factor productivity arising from an enhanced technological structure—output grows, but inputs

grow at a much lower rate. Thus inputs perform at a higher rate of productivity either due to improvements in STI (science, technology and innovation) or to *organizational technologies*, or some combination of the two basic technological factors. By assumption, nations that have higher relative rates of growth of TFP have more cohesive policies, particularly Industrial Policies that induce high performance from the NIS. Low performance suggests either an extremely weak or an essentially non-existent NIS. The time period may be considered sub-optimal, but it is representative, at least to a degree. Since attention here is placed on Latin America, it should be noted that the decade of the 1990s was termed the 'lost half-decade' partly due to the overhang of the debt crisis of the 1990s. While allowance needs to be made for the ongoing entropic effect arising from continual debt crisis effects, making matters worse, Latin American nations largely embraced neoliberalism partly due to external pressures but also, and primarily in our view, due to the preferences of a predatory national elite.

Table 1

Total Factor Productivity: Latin America vs. Other Developing Regions: 1990-2005

Regions & Nations	2005 TFP relative to the US (US level = 100)	Annual Percentage Growth in TFP: 1990-2005
Latin America & Caribbean	19.3%	0.2
East Asia	8.4%	5.1
Middle East & No. Africa	13.3%	0.5
South Asia	5.8%	2.3
Sub-Saharan Africa	5.6%	0.2
Low-Income Countries	5.2%	1.7
Developed Nations		
OECD High-Income Nations	77.1%	1.3

Source: World Bank, 2008. *Global Economic Prospects, 2008: Technology Diffusion in the Developing World*. Washington D.C.: World Bank.

The data presented in Table 1 essentially demonstrate that, relative to the US level in 2005, Latin America has achieved a much higher relative level of TFP than any other developing region, including East Asia. Yet, measured against both the US level and that of the high-income OECD nations as a group, Latin America's TFP level is not significant. Because the TFP level remained all but constant from 1990-2005 (column 3), the relatively higher level of TFP in relation to other developing regions is a legacy of the much-criticized Import-Substitution era (1930-1980). It was during this period that state-led national Developmentalist projects were focused on rapid industrialization. Widely adopted Industrial Policies were part of a broader national program that accelerated public investment in education, training, science, technology and R&D. All these factors are associated with increases in TFP. Industrialization itself, in accordance with Verdoorn's Law, is associated with activities that may generate increasing returns and therefore raise the rate of TFP growth. The hypothesis, then, is that increased social investments in education, training, science and technology, etc., when paralleled by increased investments in industry/manufacturing can yield results that raise levels of TFP growth.

However, when Latin America in the 1980s, largely abandoned the ISI approach in favor of a rapid restructuring of their economies in conformation with the neoliberal precepts of the Washington Consensus, TFP growth collapsed. This occurred as a result of the loss of interest in building an articulated *endogenous* national industrial base (in preference for an undefined 'export-led' model) and also due to dramatic reductions in public sector outlays that impacted all the variables listed above (such as education, science, etc.) that had been associated with improved TFP growth. In addition to the structural shift into the neoliberal paradigm, Latin America's poor firm performance in DUI activities (a measure of firm strength in organizational learning) has continued to undermine efforts to promote National Innovation Systems, even in the best of times

(Arocena and Sutz, 2000. P. 59).

What is striking regarding the degree of this collapse is that *contemporary Latin American TFP growth is on a direct par with that of Sub-Saharan Africa*. As stated above, particularly in reference to the work of Amsden in Asia, several important nations—most recently China—have built National Innovation Systems while pursuing viable Industrial Policies. The results of these effort, diametrically opposed to the general drift of social forces in Latin America, are notable—annual TFP growth of 5.1 percent from 1990-2005 (column 3). In South Asia, as well, TFP has risen strongly, but to a much lesser degree than in East Asia due to a more recent and modest acceptance of Developmentalist policies in that region and also due to the fact that the social returns from the promotion of Industrial Policies (that incubate and nurture a NIS) tend to be cumulative and may engender increasing returns in some areas. *Time*, then, is another crucial variable—with it cumulative interactive, reinforcing feedback effects, arising from positive externalities, spill-over and spin-off affects and from forward/backward linkage affects that can arise and proliferate.

Latin America's turn to neoliberal policy in the early 1980s (if not before) meant that the home market would be largely dominated by importing companies and newly-arriving, or now expanding, TNCs. Early research on NSI stressed the use of the home market as a test-bed for innovative activities (Lundvall, 2011. P. 29) But, if the home market can only be defined in terms of a heterogeneous structure, where the strongest markets are found to be tied to the globally integrated production system, then the home market basically is reduced to the production of goods that are largely non-tradeables. These goods are exchanged in the subsistence economy, and/or are exchanged as 'wage goods' where the national market is limited to the low, (and either declining, constant or slowly growing) buying power of working-class households. In the context of the NIS approach, this deterioration and constriction of the national production system will establish a lower degree of learning-by-doing and learning-by- using as the general level of the learning system declines in lock-step with the atrophy of the national production base. Tacit knowledge gained from 'doing, using and interacting' (DUI activities) is forfeited as a result of neoliberal policies.

The NIS approach as developed in Europe did not emphasize the daunting problem of heterogeneity which raises the demands placed upon policy makers who seek to promote an innovative production base in developing nations:

[In] many developing countries ...aggregate or average levels of social development, output, [and] income performance in specific sectors or technological fields hide huge imbalances. The historical trajectory of many developing countries led to a great heterogeneity of the productive and social structures. In large countries, like Brazil, India and Mexico, one can find both advanced and very archaic production and innovation systems within the same sector or technology field. Local areas that are less dynamic in economic terms often present considerable challenges related to social development. More generally, every productive activity has to be understood within the specific social, cultural, institutional and natural context, which is specific for each place (Cassiolato, Matos and Lastres, 2014. P. 11).

There are, then, a new set of complex issues that must be analyzed in any attempt to introduce the NIS approach into the analytical field of development, in general; and from that point to a specific, historically determined social formation. Least transferable of all is the Neo-Schumpeterian concept of the conquering 'entrepreneur'. Schumpeterian-style entrepreneurs certainly did exist in the period that Veblen most extensively examined. However, with the arrival of the Depression in 1929, if not before, the autonomy that had been accorded to individual owners had given-way to a new business model where the firm itself might, or might not be, considered innovative. Schumpeter recognized this transition.

In developing nations, especially in Latin America, it has long been difficult to identify individual entrepreneurial owners or innovative corporations. Instead, the predatory animus has always loomed large. Even when Industrial Policies generally

achieved high results from 1930-1980, 'well-behaved' business owners were scarce. As Amsden stressed at every turn, *reciprocity* was the most important single factor promoting 'well-behaved' responses from business owners in East Asia. Developmentalist states in Asia have exhibited the capacity to impose conditions of *reciprocity*, but Latin American States have not managed such an achievement, and have rarely come close. Thus, if a greater focus on science and technology was deemed to be important in achieving technological upgrading and/or a more innovative production system, Developmentalist States proceeded to make changes within state-owned firms and also provided both incentives and performance requirements for private sector producers in order to shift the focus of the national developmental project. In Latin America, with rare exception, political and ideological conditions as well as the omnipresent concentrated ownership structure of firms has presented a series of institutional barriers. Political fragility, historical legacy and organized business opposition prevented Argentina under the Frondizi government in Argentina (1958-1962) from implementing a coherent Developmentalist strategy, in spite of the high professional capacity of his government and the existence of a governmental institutional framework that included a development bank. At roughly the same moment in neighboring Brazil, the Kubitschek government (1956-61) was able to prevail and implement a viable development strategy that created a path-dependent Developmentalist process that has, largely, been maintained (*Sikkink, 1991*). Kubitschek was able to *embed* his national Developmentalist project within the influential business federations, by locating a common discourse, and forging a common project of accumulation. In brief, Latin American States, when they have the professional capacity, the required vision and the extant institutional structure, must still achieve sufficient consensus from rival factions and/or social strata in order to overcome forces perpetuated by processes of downward cumulative causation that embed adverse path dependent ideological and ownership practices and structures.

VI. Brazil, National Innovation and Development

Brazil's efforts to develop science and engineering capacity are relatively recent and can be traced to the 1930s with the creation of a university in Sao Paulo that offered near state-of-the-art training. This model was later emulated at the federal level allowing Brazil to establish a large chain of national universities with a high-quality curriculum spread throughout the nation. In the 1950s the National Council for Science and Technological Development, CNPq, was established—as was the national development bank BNDES. BNDES has been a highly-professional institution which, since its inception, has played a pivotal role both in designing and funding a very broad range of major developmental projects. Furthermore it has ensured that such projects fulfill their role as part of a larger strategic vision. By the 1960s the development of an endogenous scientific and technological capacity had become part of the strategic vision and therefore of Industrial Policy. As a result:

The industrial structure which evolved within a wide-ranging and constant strategy of protection, promotion and regulation had [achieved] , by 1980, a high degree of intersectoral integration and product diversification. According to the 1980 Brazilian industrial census, chemical and mechanical engineering industries (including capital goods, consumer durables and the auto industry) which represented 47.5 per cent of total industrial production in 1970, were in 1980 responsible for 58.8 per cent of industrial output (*Koeller and Cassiolato, 2009. P. 38*).

Brazil's promotion of a NIS was engendered, in part, by the creation several major institutional entities linked to S&T:

- BNDES created FUNTEC in 1964—the National Technical and Scientific Fund, to provide funding for the enhancement of the infrastructure devoted to S&T, including joint public university-research institute programs to support graduate and research programs.
- In 1969 FINEP (the Agency for Financing Studies and Projects) was set-up as a

separate agency in the Ministry of Planning—it functioned as a specialized development bank for S&T—FINEP’s function was expanded in 1971 through the creation of FNDCT—the National Fund for S&T Development, which allowed for Federal Budget funds to promote S&T capacities.

- CNPq was, in 1973, transformed into the coordinating institution for all federal-supported S&T undertakings, and it further developed two science plans in the course of the 1970s.
- Creation of the generally highly-acclaimed EMBRAPA (the Brazilian Agricultural Research Center) in 1973, currently operating with more than 2,300 technicians—the majority of which have Ph.D. degrees.
- The creation of a viable S&T infrastructure through a chain of well-funded Federal universities with strong graduate training spread across nearly all areas of the ‘hard’ sciences.

The guiding principle behind the various institutional entities created was to promote the transfer of technology from abroad through enhanced know-how, with the aim of greater national autonomy, to promote the indigenous Brazilian industrial sector and, particularly, the agribusiness sector.

Excluding the impressive achievements of Embrapa, results of these efforts were generally minimal. Research revealed that a major problem was the lack of strong linkages between national industry and the construction of the emerging S&T infrastructure (*Koeller and Cassiolato, 2009. P. 40*). National firms were found to invest little in R&D; the more ambitious were content to achieve incremental technological change. Industrial firms were extremely heterogeneous in their production structure, thereby short-circuiting broader S&T efforts intended for wide applications (*Koeller and Cassiolato, 2009. P. 40*).

There was also an absence of coordination between the agencies devoted to industrial promotion and those devoted to S&T. The main promoter of industrialization was the Ministry of Trade and Industry’s Industrial Development Council. But the Council did not promote technological dynamism. Its program of subsidies and tax exemptions did not require ‘reciprocity’, especially not in terms of R&D expenditures or other mediums (such as national content legislation, and/or export promotion) that would have promoted upgrading and process technologies.

Likewise, the giant BNDES, the fount of much of the long-term investment funds available to national industries and agribusiness, did not demand R&D outlays, or other measures of technological commitment, as a condition for subsidized funding. This left FINEP as the only national source for R&D funding. Thus there was a lack of ‘policy-coherence’ and ‘policy-coordination’. As the debt crisis problems of the 1980s accelerated FINEP faced budgetary problems and could not meet the growing needs for national technology promotion.

Thus, innovation policy faced the fragility and the heterogeneity of the economic structure at the same time that policy incoherence created another large, insurmountable, undertow (*Koeller and Cassiolato 2009. P. 41*).

Nonetheless, during from the 1950s through the 1970s the core of Brazil’s NIS was formed as State-Owned Enterprises (SOEs) such as Petrobras and the giant Usiminas iron and steel complex created their own research centers specifically oriented to address their production problems. This was a learning-by-doing process that was rapidly diversified across a swath of SOEs that began to fund in-house technological dynamism (*Koeller and Cassiolato, 2009. P. 41*).

VII. 21st Century Advances in Brazil’s NIS

From the late 1970s onward, particularly during the dark years of the debt crisis in the 1980 (which included the last years of the military dictatorship and then the transition to civilian rule), continuing through much of the 1990s a half-hearted effort to restructure the economy in light of the principles propounded by the Washington Consensus commenced. During this interlude Brazil was unable to make large advances

that would extend and deepen its now-established legacy system in science and technology. At the same time, however, the established structure endured.

In 1999, or shortly before, the government determined that the effort to restructure the national industrial base through both a broad opening to foreign capital and through forced renovation to meet the threat of increasing imports had not yielded the positive results predicted by Neo Classical economic theory. National firms, rather than raising their capital requirements and/or initiating new shop-floor training programs to boost productivity were tending to simply sell their assets to foreign capital and then to adapt to a rentier existence, speculating in the lucrative financial sector. The policy response was to bring-back to prominence the FINEP program; many economy-wide policy changes quickly followed:

- **FINEP** was rejuvenated in 1999 primarily through the *Sectorial Funds for Science and Technology*. Then the *Pro-Innovation* program commenced in 2002. Subsidized credits to innovation-prone national firms under the *Program of Zero Interest* began in 2004. However, from inception through 2005 an average of only 18.3 percent of eligible firms—the majority being large firms—received some form of government support through these programs.
- **PITCE: Program for Industrial Technology and Foreign Trade (2004-2008)**
This program was launched in early 2004 with the aim of increasing the levels of domestic value-added and innovation throughout the national industrial base. The objective of the PITCE was broad and fundamental—constituting a turning-point toward ‘new developmentalism’. The PITCE, in official language, sought to *recuperate* the State’s capacity as a *formulator and coordinator of development policy*. The PITCE concentrated on the promotion of five strategic sectors—capital goods, software, semiconductors, pharmaceuticals and medicines—and three sectors of the future—biotechnology, nanotechnology and renewable energy.
- **PDP: Plan For Productive Development (2008-2010)**
PDP became Brazil’s most ambitious development program during 2008-2010. The PDP programed outlays of approximately \$142 B. USD, the bulk of which was to come from BNDES. Exhibiting the influence of numerous high-level Neo-Schumpeterian policy makers, The PDP sought to coordinate and underwrite the basis for a *long wave of accumulation*. BNDES served as the coordinator of 7 programs that in either strategic, priority or leading areas, including Petroleum and Petrochemicals, while MDIC (the Economic Ministry) undertook the coordinator function in 12 strategic, priority or leading areas, including Autos/Auto-Parts, the Agro-industrial sector and the Capital Goods industry.
- **PACTI: Action Plan for Science, Technology and Innovation (2007-2010)**
Overall expenditures of roughly \$23 B. USD were devoted to research grants and scientific infrastructure. PACTI sought to increase the number of researchers employed in the private sector—as a % of all science and technology professionals—to 33% from the 2005 level of 25%. It also sought to use government purchases/contracts as a means to increase the number of contracting companies with innovation capacity from 18.8% in 2005 to 24% in 2010. The largest outlays were for science infrastructure (14% of total expenditures) and science and technology research grants (8% of the total). The overall combined objective was to increase the GDP percentage of expenditures on R&D in the private sector to 0.65% and to articulate Science, Technology and Innovation to Brazil’s Industrial Policy.
- **PMB: The Greater Brazil Plan (2011-2014)**
A dynamic, broad-scale, innovation-centered program designed to contest the recent loss of industrial export capacity and the adverse consequences of deindustrialization. As well, it is a project to restructure the industrial base, intended to provide endogenous high-productivity industrial capacity. The key objectives of the program are:

- Increase value added as a % of gross industrial production from 44.3% (2009) to 45.3% (2014)
- Raise fixed investment/GDP from 18.4% (2010) to 22.4% (2014)
- Increase private sector R&D from 0.59% GDP (2010) to 0.9% (2014)
- Raise exports from 1.36% of global exports to 1.6% (2014)
- **PACTI-II: The National Strategy for Science Technology and Innovation (2011-2014)**
Increases of up to 50 percent in crucial areas (no total outlay figure yet available)
- **The Plan for Innovative Firms (2013-2014)**
Planned outlays of \$14.5 B. USD to increase productivity through technical change

VIII. Concluding Comments: Evaluating and Contextualizing Brazil's NIS Strategy

Since Brazil has actively pursued an Industrial Policy heavily oriented toward the development of a NIS only over the past 14 years, it is premature to attempt to evaluate these efforts. Thus far, critical assessments have been mixed. One of the most coherent was offered by Koeller and Cassiolato (2009). They found that from 1990 through 2006: "...the Brazilian government implemented a series of policy mechanisms aimed at stimulating business to enhance their R&D expenditures and expand the innovation rates of the country with no significant impact on the innovativeness of the economy" (Koeller and Cassiolato, 2009. P. 61).

This occurred because the government worked at cross purpose: Industrial Policy lead in one direction and repressive monetary policy and deindustrializing tariff and trade policies worked in the opposite direction. Record high real rates of interest, a restrictive financial structure oriented toward short-term gains, and an overvalued currency undermined Industrial Policies. Likewise, preference was generally given to 'horizontal' policies instead of providing for strategic sectors. Further, technology policy was delinked from other policy areas such as trade, the financial sector, etc. (Koeller and Cassiolato, 2009. P. 61-62). Brazil's approach to technology policy in this period was distinct from that followed by the advanced industrial nations which have sought policy coherence while integrating their technology project with monetary, trade and fiscal policies. More recently, other observers, particularly those from the business sector have noted that the innovation policy has not been matched by improvements in the training level of the working class.

Operating within strict confines imposed by the dynamics of the world economy and constantly confronted with the difficulties imposed by pervasive political fragility, Brazil has consistently pursued a NIS for only a relatively short period of time. The crucial questions that remain are twofold: First, can Brazil effectively learn from its own (frequently inevitable) policy errors? It is presently not possible to answer this question.

Second, and more crucially, can Brazil face and overcome the 'reluctant investor' syndrome that dominates the institutionalized mores and practices of Brazil's business elite? Brazil's thrust has been to promote the 'hard' aspects of science and innovation policy, not to nurture the DUI – doing, using and interacting – aspects of innovation policy. *Organizational technologies* have not been adequately promoted, probably due to the fact that they constitute an open challenge to the many traditionally family-dominated business firms. Amsden would have viewed this more as an opportunity rather than a challenge, and parallel solutions based on performance criteria and reciprocity would have been her recourse. This might well be the only way out of the current policy *cul-de-sac*. Veblenian institutionalist, however, would undoubtedly make a case for the likely endurance of well-established inertial forces. Overcoming such path-dependent situations, they have argued, *can occur*, but only through 'minimal displacement' of the ceremonial institutional structure. Whatever the eventual outcome, the 'neo-developmental' policy makers of Brazil have taken innovation policy programs to new and impressive heights. In Latin America this will surely be recorded

as a major achievement.

More broadly, development has an important place for innovation, but innovation capacity is only a part of a much more complex issue that must be directly intertwined with a strategic Industrial Policy. And, that Policy must be a major part of a multi-faceted national development project. The Neo-Schumpeterians have not adequately drawn-out these important distinctions, and, at-times they have left the impression of inverting them.

REFERENCES

- Absentee Ownership. New York, Viking. 1923.
- Amsden A. (2005). Promoting Industry under WTO Law, pp. 216-232 in Kevin Gallagher (ed.), *Putting Development First*. London, Zed Books.
- Andersen, Allan Dahl, Björn Johnson, Erik Reinert, Esben Sloth Andersen and Bengt-Åke Lundvall (eds.). (2009). Institutions, innovation and development – collected contributions from workshop, Aalborg University, Working Papers Series no. 5.
- Ankarloo D. (2002). New Institutional Economics and Economic History. *Capital and Class*, no. 78, pp. 9-35.
- Arocena R. and Sutz J. (2000). Looking at national systems of innovation from the south. *Industry and Innovation*, no. 7(1), pp. 55-75.
- Brady R. (1943). The economic impact of Imperial Germany: Industrial policy. *The Journal of Economic History*, vol. 3, Supplement: The Tasks of Economic History (December), pp. 108-123.
- Brenner R. (1977). The Origins of Capitalist Development: A Critique of Neo-Smithian Marxism. *New Left Review* I/104, pp. 25-92.
- Brenner R. (1976). Agrarian class structure and economic development in Pre-Industrial Europe. *Past and Present*, no. 70 (February), pp. 30-75.
- Bush P. D. (1994). Social change, Theory of, pp. 291-296 in Geoffrey Hodgson, Warren Samuels and Marc Tool, (eds.), *Institutional and Evolutionary Economics*, V. II Aldershot, England, Edward Elgar Publishing.
- Carmangani M. (1976). Formación y Crisis de un Sistema Feudal. México, D. F., Siglo XXI.
- Cassiolato J., Matos M. and Lastres H. (2014). Innovation systems and development, Chapter 33, in Currie-Alder, B., R. Kanbur, D. Malone and R. Medhora, (eds.), *International Development: Ideas, Experience, and Prospects*. Oxford, Oxford University Press (forthcoming).
- David P. and Wright G. (1997). Increasing returns and the genesis of American resource abundance. *Industrial and Corporate Change*, no. 6(2), pp. 203-245.
- Dealy G. (1992). *The Latin Americans*. Boulder, CO, Westview Press.
- Drechsler W., Kattel R. and Reinert E. eds. (2009). *Techno-Economic Paradigms*. London, Anthem Press.
- Dugger W. (1990). The New Institutionalism: New But not Institutional. *Journal of Economic Issues*, no. 24, 2, pp. 423-431.
- Dugger W. (1995). Douglas C. North's New Institutionalism. *Journal of Economic Issues*, XXIX (2), pp. 453-58.
- Freeman C. (2011). Technology, inequality and economic growth. *Innovation and Development*, no. 1(1), pp. 11-24.
- Furtado C. (1971). *The Economic Growth of Brazil*. Berkeley, CA, University of California Press.
- Gauss S. (2010). *Made in Mexico*. University Park, PA, Pennsylvania State University Press.
- Gerschenkron A. (1965). *Economic Backwardness in Historical Perspective*. New York, Praeger.
- Hamilton W. (1919). The institutional approach to economic theory. *American Economic Review*, no. 9 (March), pp. 309-318.
- Harrison L. (1997). *The Pan-American dream*. New York, Basic Books.

- Hodgson G. (2006). What are institutions? *Journal of Economic Issues*, XL(1), pp. 1-24.
- Keene B. and Hayes K. (2009). A history of Latin America, V. 1. Boston, MA, Houghton Mifflin Harcourt.
- Koeller P. and Cassiolato J. (2009). Achievements and Shortcomings of Brazil's Innovation Policies, pp. 59-96 in José Cassiolato and Virgínia Vitorino (eds.). 2009. BRICS and Development Alternatives: Innovation Systems and Practices. London, Anthem Press.
- La Sustitución de Importaciones en las Industrias de Alta Tecnología, pp. 259-296 en José Antonio Ocampo (ed.), *El Desarrollo Económico en los Albores del Siglo XXI*. Bogotá, Colombia, Alfaomega. 2004.
- LaFeber W. (1963). The New Empire. Ithaca, NY, Cornell University Press.
- Liu X. (2009). National innovation systems in developing countries, pp. 119-139 in Lundvall, Bengt Åke, K. J. Joseph, Cristina Chaminade and Jan Vang, eds. 2009. Handbook of Innovation Systems and Developing Countries. Aldershot, England, Edward Elgar Publishing.
- Lundvall B. Åke (2011). Notes on innovation systems and economic development. *Innovation and Development*, no. 1(1) (April), pp. 25-38.
- Lundvall B. Åke, Joseph K. J., Chaminade C. and Vang J., eds. (2009). Handbook of innovation systems and developing countries. Aldershot, England, Edward Elgar Publishing.
- Marx L. (2010). Technology: The Emergence of a Hazardous Concept. *Technology and Culture*, no. 51(3) (July), pp. 561-577.
- Mirowski, P. (2013). Never let a serious crisis go to Waste. London, England, Verso.
- Neale W. (1994). Institutions, pp. 402-411 in Geoffrey Hodgson, Warren Samuels and Marc Tool, (eds.). *Institutional and Evolutionary Economics*, vol. I (Aldershot, England, Edward Elgar Publishing).
- Nelson R. (2011). Economic development as an evolutionary process. *Innovation and Development*, no. 1(1) (April), pp. 39-49.
- Ning L. (2009). China's Rise in the World ICT Industry. London, Routledge.
- Niosi J. (2010). Rethinking science, technology and innovation (STI) institutions in developing countries. *Innovation: Management, Policy & Practice*, no. 12, pp. 250-268.
- Noble D. (1977). America by design. Oxford, Oxford University Press.
- Ohno K. (2013). Learning to industrialize. London, Routledge.
- Przeworski A. (2004). The last instance: are institutions the primary cause of growth? *European Journal of Sociology*, no. 45, 2, pp. 165-188.
- Rangel C. (1997). The Latin Americans. Piscataway, NJ, Transaction Books.
- Rutherford M. (1997). American Institutionalism and the History of Economics. *Journal of the History of Economic Thought*, no. 19(2), pp. 178-195.
- Schatz E. (2006). Technik comes to America: Changing Meanings of Technology before 1930. *Technology and Culture*, no. 47(3), pp. 486-512.
- Sikkink K. (1991). Ideas and institutions: developmentalism in Brazil and Argentina. Ithaca, NY, Cornell University Press.
- The Limitations of Marginal Utility. *Journal of Political Economy*, no. 17(9) (November), pp. 620-36. 1909.
- The national innovation systems in historical perspective. *Cambridge Journal of Economics*, no. 19(1), pp. 5-24. 1995.
- The Rationalization Movement in German Industry. Berkeley, University of California Press, 1933.
- The Theory of Business Enterprise. New York, Charles Scribner's Sons. 1904.
- Veblen T. ([1915] 1942). Imperial Germany and the Industrial Revolution. New York, The Viking Press.
- Wiarda H. (2001). The soul of Latin America. New Haven, CN, Yale University Press.

МЕТАМОРФОЗЫ УДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНОГО ОПТИМАЛЬНОГО ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ВЫБОРА НА НЕСОВЕРШЕННЫХ РЫНКАХ: ОТНОШЕНИЕ К НЕРАВЕНСТВУ, ИЗБЕГАНИЕ РИСКА И СЕМЕЙНЫЙ АЛЬТРУИЗМ

МАЛАХОВ СЕРГЕЙ ВАЛЕРЬЕВИЧ,

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

Статья раскрывает отношение к неравенству и риску в условиях удовлетворительного оптимального потребительского выбора. Поиск удовлетворительной цены, которая уравнивает предельные затраты поиска с его выгодой, совмещает избегание риска со стремлением к неравенству. Нейтральное отношение к риску может возникать при убывающей предельной полезности денег, что создает нестабильное равновесие. Данное нестабильное равновесие может проявляться в избыточных расходах в рамках эффекта Веблена или попадать под действие математической катастрофы семейного альтруизма. Статья показывает, что переход от избегания риска к его принятию происходит, когда потребитель начинает инвестировать в детей.

Ключевые слова: избегание риска; избегание неравенства; предельная полезность денег; потребительский выбор; семейный альтруизм.

METAMORPHOSES OF SATISFICING OPTIMAL CONSUMPTION-LEISURE CHOICE: INEQUALITY AVERSION, RISK AVERSION, AND FAMILY ALTRUISM

MALAKHOV SERGEY, V.,

PhD,
Pierre Mendès-France University, Grenoble, France,
e-mail: smalahov@df.ru

The paper discovers attitudes towards risk and inequality under satisficing optimal consumption-leisure choice. The search for satisficing price that equalizes marginal costs of search with its marginal benefit, matches risk aversion with inequality seeking behavior. The risk neutrality could happen under the decreasing marginal utility of money that creates the unstable equilibrium. This unstable equilibrium could result either in the waste of money under the Veblen effect, or in the mathematical "fold" catastrophe of family altruism. The paper argues that the move from risk aversion to risk seeking happens when the consumer begins to invest in children.

Keywords: risk aversion; inequality aversion; marginal utility of money; consumption-leisure choice; family altruism.

JEL: D11, D83.

Введение

Избегание неравенства является одной из самых актуальных тем современной институциональной экономики. Основными методами исследования проблемы избегания индивидами неравенства являются эмпирические

исследования и моделирование на основе теории игр, которые позволяют измерять субъективное отношение к неравенству и включать данный параметр в функцию полезности (Stern, 1977; Christiansen and Jansen, 1978; Amiel et al., 1999; Fehr and Schmidt, 1999; Fehr and Fischbacher, 2002; Johansson-Stenman et al., 2002; Evans, 2005; Pirttila and Uusitalo, 2007). При этом аналитическая обработка получаемой в ходе экспериментов и полевых исследований в значительной степени полагается на результаты исследования более масштабной проблемы – избегания риска. Дело в том, что еще в 1970 году А. Аткинсон (Atkinson, 1970) обосновал возможность измерения избегания неравенства при помощи показателя эластичности предельной полезности потребления, который, взятый с противоположным знаком, известен в литературе, посвященной проблеме неопределенности, как показатель относительного избегания риска или η – относительная мера Эрроу-Пратта. В целом экономическая мысль приняла такой подход, однако количество оговорок, что нельзя полностью отождествлять меру избегания неравенства с мерой избегания риска, не уменьшается и до настоящего времени (Kroll and Davidovitz, 2003; Atkinson et al., 2009; Ferrer-i-Carbonell and Ramos, 2010). При этом исследования неравенства унаследовали не только методологию теории избегания риска, но и свойственный ей разброс оценок. В. Буххолтц и Я. Шумахер предлагают обзор работ, в которых показатель η варьируется от 0,5 до 4 (Buchholtz and Schumacher, 2010). Более того, зачастую возникает и методологическая путаница. Например, исследования в области экономики счастья не боятся отождествлять меры избегания риска и неравенства с предельной полезностью дохода (Layard et al., 2008).

Анализ относительной меры избегания риска может быть осуществлен в контексте несовершенства рынков, разброс цен на которых заставляет покупателя искать выгодную цену. Ранее было показано, что выбор покупателем удовлетворяющей его цены автоматически уравнивает предельные затраты поиска с его выгодой (Малахов, 2013б; 2014), что позволяет покупателю максимизировать совокупную полезность потребления и досуга относительно ставки заработной платы и предельной экономии на цене. Таким образом, удовлетворительное решение потребителя становится также и оптимальным.

Модель удовлетворительного оптимального потребительского выбора наполняет относительную меру избегания риска η новым содержанием, раскрывающим взаимоотношения ставки заработной платы и экономии на цене, и показывает, к каким последствиям приводит нестабильное равновесие, создаваемое нейтральным отношением к риску при убывающей предельной полезности денег.

Функция полезности удовлетворительного оптимального выбора в условиях неопределенности несовершенных рынков

Анализ оптимального потребительского выбора в условиях несовершенства рынков и неопределенности разбросов цен показывает, что предельная полезность денежного дохода, выражаемого ставкой заработной платы, равняется предельной полезности денежных остатков, или $\partial U^*/\partial w = \lambda^1$. Данный вывод соответствует неоклассической теории денег, где «в условиях равновесия предельные полезности денег (денежных остатков) и дохода должны быть равны» (Patinkin, 1948. P. 145). Соответственно, изменение предельной полезности денежных остатков относительно ставки заработной платы, или вторая производная функции полезности $\partial^2 U^*/\partial w^2 = \partial \lambda / \partial w$, будет отражать смену модели поведения потребителя – от избегания риска к его принятию. При $\partial \lambda / \partial w < 0$ полезность возрастает замедленно, поскольку рост дохода увеличивает и денежные остатки, что уменьшает их предельную полезность. При $\partial \lambda / \partial w = 0$ потребитель становится нейтральным к риску, а при $\partial \lambda / \partial w > 0$ он будет проявлять склонность к риску, поскольку рост дохода

¹ Здесь необходимо предостеречь от еще одной возможной методологической путаницы между прямой и косвенной функциями ожидаемой полезности $u(w)$ и $v(w)$, о которой говорил П. Шумейкер (Шумейкер, 1994). Но в нашем случае этой путаницы не возникает, поскольку изначальное определение предельной полезности денег осуществлялось относительно оптимальных значений потребления Q^* и досуга H^* для функции $U^*(w)$, что и предполагает $U^*(w) = v(w)$ (Малахов, 2013а).

будет сопровождаться сокращением денежных остатков и ростом их предельной полезности.

Смена модели поведения была представлена М. Фридманом в совместной работе с Л. Дж. Сэвиджем «Анализ полезности при выборе среди альтернатив, предполагающих риск». Анализируя классическую бернуллианскую функцию ожидаемой полезности, управляемую убывающей предельной полезностью дохода, в нашем случае $\partial\lambda/\partial w < 0$, М. Фридман и Л. Дж. Сэвидж предположили, что на определенном невысоком уровне дохода происходит смена модели поведения, и избегание риска уступает место принятию риска (*Friedman and Savage, 1948*). Соответственно, в этой области, на интервале $[A, D]$ у кривой полезности возникает точка перегиба, после которой предельная полезность дохода будет возрастать, в нашем случае $\partial\lambda/\partial w > 0$ (см. рис. 1):

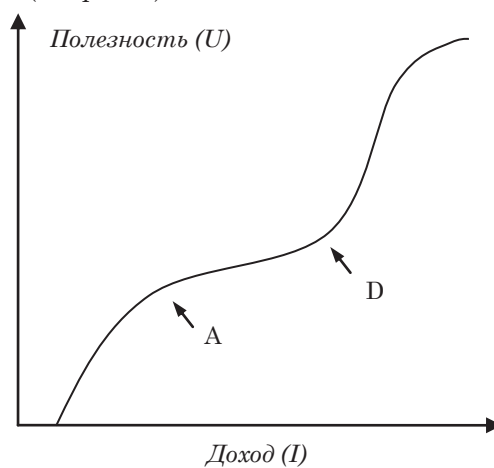


Рис. 1. Функция полезности Фридмана-Сэвиджа

Впоследствии похожую точку перегиба описали авторы теории перспектив Д. Канеман и А. Тверски, однако при объяснении причин смены модели поведения они отдавали предпочтение психологическим факторам (*Kahneman and Tversky, 1979*). Но нас будет интересовать именно причинность Фридмана-Сэвиджа, которые объясняли смену модели поведения стремлением малообеспеченных слоев населения повысить свой жизненный уровень, что позволяет отслеживать как отношение индивида к риску, так и к неравенству. Модель удовлетворительного оптимального выбора расширяет границы такого анализа, поскольку принимает во внимание не только изменение предельной полезности дохода, но и готовности потребителя переплачивать за товар ради экономии времени досуга. **Готовность переплачивать** выражается показателем эластичности абсолютной предельной экономии на цене в ходе поиска $|\partial P/\partial S|$ относительно ставки заработной платы, или $e|\partial P/\partial S|, w^2$.

Здесь также надо сказать, почему мы ограничиваем объект нашего анализа сегментом $[A, D]$. После точки D происходит повторная, теперь уже обратная – от принятия риска к избеганию риска – смена модели поведения. Вчерашние товары «люкс» становятся предметами первой необходимости. По нашему предположению, в этот момент заработная плата начинает уступать в функции полезности свою определяющую роль накоплению и процентам. Но поскольку в модели удовлетворительного оптимального решения аргументом функции полезности, исходящей из оптимальных значений потребления и досуга, является заработная плата, или $U^*(Q^*, H^*, w) = U^*(w)$, и оптимальные значения потребления и досуга в

² Здесь следует напомнить, что использование абсолютных значений экономии на цене $|\partial P/\partial S|$ и склонности к поиску $|\partial L/\partial S|$ не меняет существа вопроса, а всего лишь упрощает изложение основных выводов модели. Также нельзя забывать о том, что в соответствии с предпосылкой убывающей предельной эффективности поиска ($\partial P/\partial S < 0$; $\partial^2 P/\partial S^2 > 0$), большая экономия на цене ΔP соответствует меньшей цене покупки, но большая абсолютная предельная экономия на цене $\Delta P/\Delta S$ соответствует большей цене покупки.

модели предполагают и оптимальное предложение труда L^* , то мы ограничим объект нашего исследования интервалом $[A, D]$. То есть нас прежде всего будет интересовать **смена модели поведения, когда избегание риска сменяется его принятием**.

В результате удовлетворительный оптимальный потребительский выбор может быть представлен следующим равенством³:

$$e_{\lambda, |\partial P/\partial S|} + e_{\lambda, w} = e_{|\partial P/\partial S|, w} - 1 \quad (1)$$

Равенство (1) представляет еще одну иллюстрацию некоторой методологической путаницы между предельной полезностью расходов и предельной полезностью денег (дохода), отмеченной М. Блаугом в комментариях к «Принципам...» А. Маршалла (Blaug, 1997). Рассматривая показатель предельной полезности расходов, М. Блауг указывает на его зависимость от эластичности спроса. Когда спрос неэластичен, то рост цен уменьшает денежные остатки и увеличивает тем самым предельную полезность денег. И наоборот, эластичный спрос отвечает на рост цен ростом денежных остатков и уменьшением предельной полезности денег (Blaug, 1997. Р. 322-324). Соответственно, в нашем случае неэластичный спрос будет выражаться положительным значением эластичности денег по абсолютному сокращению цены $e_{\lambda, |\partial P/\partial S|}$, а эластичный спрос будет выражаться неравенством $e_{\lambda, |\partial P/\partial S|} < 0$.

Таким образом, каждый из показателей равенства (1) несет определенную методологическую нагрузку, но эластичность абсолютной экономии на цене по ставке заработной платы $e_{|\partial P/\partial S|, w}$ имеет особое значение.

Показатель $e_{|\partial P/\partial S|, w}$ не просто отражает готовность покупателя переплачивать за товар. **Он в корне меняет саму функцию полезности потребительского выбора**. Если при повышении ставки заработной платы индивид может позволить себе переплатить за товар ради экономии времени или ради более высокого качества самого товара, то его ценовой выбор будет соответствовать большей абсолютной предельной экономии на цене $|\partial P/\partial S|$, а функция полезности для оптимальных значений потребления и времени досуга $U^*(Q^*, H^*, w) = U^*(w)$ приобретет форму $U^*(Q^*, H^*, w, |\partial P/\partial S|) = U^*(w; |\partial P/\partial S|(w))$.

Мы уже знаем, что предельная полезность абсолютного сокращения цены является величиной отрицательной, или

$$\frac{\partial U^*}{\partial |\partial P/\partial S|} = -\lambda \frac{w}{|\partial P/\partial S|} \quad (3)$$

Таким образом, мы можем определить предельную полезность dU^*/dw как:

$$dU^*(w, |\partial P/\partial S|(w)) = 0 = dw \left(\frac{\partial U}{\partial w} \Big|_{|\partial P/\partial S| \text{ const}} + \frac{\partial U}{\partial |\partial P/\partial S|} \frac{\partial |\partial P/\partial S|}{\partial w} \right)$$

$$\frac{dU^*}{dw} = \lambda - \lambda \frac{w}{|\partial P/\partial S|} \frac{\partial |\partial P/\partial S|}{\partial w} = \lambda (1 - e_{|\partial P/\partial S|, w}) \quad (4)$$

Мы видим, что функция $U^*(w; |\partial P/\partial S|(w))$ отражает одно из основных положений классической теории денег – при равномерном увеличении дохода, представленного в нашем случае ставкой заработной платы, и цен, представленных абсолютной экономией на цене, полезность не меняется. Равенство (4) не будет противоречить и неоклассической теории денег, если, следуя доказательству Р. Фенестры об эквивалентности включения денег в функцию полезности и затрат ликвидности в ограничения функции полезности, мы рассмотрим готовность переплачивать как одну из форм затрат ликвидности (Fenestra, 1986). Данные методологические рассуждения относятся прежде всего к теории денег, а в контексте несовершенства рынков уступают по своей значимости более серьезному выводу, предлагаемому равенством (4). Смена модели поведения – от избегания риска к его

³ Обоснование равенства (1) и его сравнительный анализ с исходным равенством Р. Фриша представлены в (Малахов, 2013а).

принятию – представляет собой более радикальный экономический феномен, нежели представленная легким изгибом функции полезности Фридмана-Сэвиджа смена знака предельной полезности денег. В функции $U^*(w; |\partial P/\partial S|(w))$ смена модели поведения представлена не просто **критической** точкой, а **стационарной** точкой, а сама функция полезности приобретает форму кубической параболы (см. рис. 2):

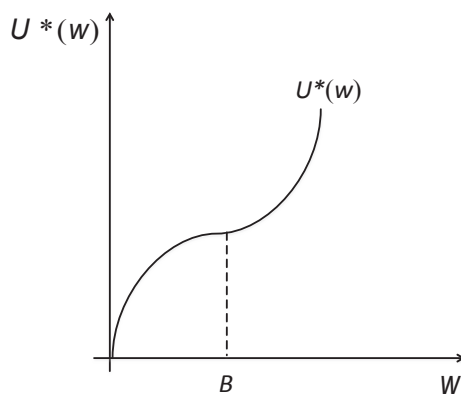


Рис. 2. Функция полезности потребительского выбора в условиях неопределенности разбросов цен

При этом меняется и экономическое содержание как избегания риска, так и его принятия. Очевидно, что в случае $e_{|\partial P/\partial S|,w} < 1$ полезность возрастает, но возрастает замедленно. Замедление роста полезности происходит благодаря росту готовности переплачивать, выражаемой показателем $e_{|\partial P/\partial S|,w}$. При $e_{|\partial P/\partial S|,w} = 1$ в точке В рост полезности прекращается, и если дальше повышать готовность переплачивать $e_{|\partial P/\partial S|,w}$, то при $e_{|\partial P/\partial S|,w} > 1$ полезность будет уменьшаться. И, чтобы избежать уменьшения полезности, индивид будет вынужден несколько «умерить свои аппетиты» и сдерживать свою готовность переплачивать, выигрывая при этом в увеличении объема потребления. Но именно постепенное – от единицы до нуля – снижение готовности переплачивать, или $\partial e_{|\partial P/\partial S|,w} / \partial w < 0$, и обеспечивает в целом ускоренный рост полезности в целом так, что при обращении готовности переплачивать в ноль, или $e_{|\partial P/\partial S|,w} = 0$, предельная полезность денежных остатков восстанавливается на своем первоначальном уровне предельной полезности дохода, или $\partial U^* / \partial w = \lambda$. Именно такую динамику раскрывает нам вторая производная функции полезности:

$$\frac{d^2 U}{dw^2} = \frac{\partial \lambda}{\partial w} (1 - e_{|\partial P/\partial S|,w}) - \lambda \frac{\partial e_{|\partial P/\partial S|,w}}{\partial w} \quad (5)$$

На первый взгляд, смена модели поведения объясняется достаточно просто. Пока спрос неэластичен, индивид может себе позволить **большую** готовность переплачивать без особого ущерба для денежных остатков, которые продолжают расти по мере роста дохода. Но при повышении эластичности спроса именно уменьшение денежных остатков заставляет индивида быть более расчетливым. Такая логика предполагает, что достижение готовностью переплачивать максимального значения, равного единице ($e_{|\partial P/\partial S|,w} = 1$), происходит одновременно с установлением постоянства предельной полезности денег ($\partial \lambda / \partial w = 0$). Однако вторая производная функции полезности $U^*(w; |\partial P/\partial S|(w))$ ставит под сомнение такой однозначный вывод.

Анализ равенства (5) показывает, что смена модели поведения может происходить не только при **постоянных** денежных остатках ($\partial \lambda / \partial w = 0$), но и когда остатки **возрастают** ($\partial \lambda / \partial w < 0$), или **убывают** ($\partial \lambda / \partial w > 0$). Действительно, значение $e_{|\partial P/\partial S|,w} = 1$ может уравнивать на нуле в равенстве (1) сумму эластичностей предельной полезности денег по предельному сокращению цены и по ставке

заработной платы ($e_{\lambda, |\partial P/\partial S|} + e_{\lambda, w} = 0$) как для неэластичного спроса ($e_{\lambda, |\partial P/\partial S|} > 0$; $e_{\lambda, w} < 0$), так и для эластичного спроса ($e_{\lambda, |\partial P/\partial S|} < 0$; $e_{\lambda, w} > 0$). И вывод о возможности смены модели поведения в условиях продолжающей убывать предельной полезности денег, то есть продолжающегося роста денежных остатков, будет иметь очень серьезные последствия. Прежде всего, он заставляет усомниться в синхронном поведении избегания риска и неравенства.

Избегание риска и неравенства в условиях разброса цен

Определим относительную меру Эрроу-Пратта для функции полезности $U^*(w; |\partial P/\partial S| (w))$:

$$\eta = -w \frac{d^2 U^* / dw^2}{dU^* / dw} = \frac{\frac{\partial \lambda}{\partial w} (1 - e_{|\partial P/\partial S|, w}) - \lambda \frac{\partial e_{|\partial P/\partial S|, w}}{\partial w}}{\lambda (1 - e_{|\partial P/\partial S|, w})} = \frac{\frac{\partial \lambda}{\partial w} (1 - e_{|\partial P/\partial S|, w}) + \lambda \frac{\partial (1 - e_{|\partial P/\partial S|, w})}{\partial w}}{\lambda (1 - e_{|\partial P/\partial S|, w})} =$$

$$= -w \left(\frac{\partial \lambda}{\partial w} \frac{1}{\lambda} + \frac{\partial (1 - e_{|\partial P/\partial S|, w})}{\partial w} \frac{1}{(1 - e_{|\partial P/\partial S|, w})} \right) = -(e_{\lambda, w} + e_{(1 - e_{|\partial P/\partial S|, w}), w}) \quad (6)$$

Несмотря на то, что полученный результат содержит эластичность второго порядка, он достаточно легко интерпретируется. Поскольку величина $(1 - e_{|\partial P/\partial S|, w})$ выражает то повышение цен покупок, на которое покупатель не решается, то данная величина может быть рассмотрена как **неготовность переплачивать**. Тогда мы устанавливаем, что относительная мера Эрроу-Пратта равна взятой с отрицательным знаком сумме эластичностей предельной полезности денег и неготовности переплачивать по ставке заработной платы.

Если рост заработной платы уменьшает неготовность переплачивать, то абсолютное значение ее эластичности по ставке заработной платы возрастает, что дает нам рост показателя η и подтверждение формы функции полезности. В классической терминологии теории риска это означает увеличение относительного избегания риска, когда рост дохода сопровождается уменьшением доли вложений в рискованные активы.

В контексте модели удовлетворительного оптимального поиска такая динамика относительной меры Эрроу-Пратта может иметь двойное объяснение. Во-первых, снижение готовности платить означает увеличение времени поиска, тогда как ее повышение будет снижать время поиска. Таким образом, повышение готовности платить означает уменьшение неопределенности поиска. Во-вторых, повышение готовности платить может отражать желание купить более качественный товар. Тогда повышение готовности платить и, как следствие, рост показателя η будут означать и уменьшение неопределенности потребления.

Очевидно, что данная двойственность неопределенности потребительского выбора потребует дальнейшего изучения. Но уже на данном этапе анализа очевидным является и **асинхронность избегания риска и неравенства**, раскрываемая моделью удовлетворительного оптимального поиска. Действительно, говорить о совпадении мер избегания риска и неравенства можно будет только в том случае, когда смена модели поведения ($e_{|\partial P/\partial S|, w} = 1$) будет одновременно означать и постоянство денежных остатков ($\partial \lambda / \partial w = 0$) и при условии, что под стремлением к неравенству будет пониматься не повышение готовности платить, а повышение объема потребления. Тогда на этапе сокращения денежных остатков и принятия риска ($\partial \lambda / \partial w > 0$) снижение готовности платить может действительно отражать резко возрастающий эластичный спрос. **Во всех остальных случаях избегание риска будет сопровождаться ростом готовности переплачивать, а принятие риска – ее снижением.**

Заинтересованный читатель может последовательно применить данные рассуждения и к случаю, когда смена модели поведения происходит с запозданием, то есть тогда, когда денежные остатки начинают уменьшаться ($\partial \lambda / \partial w > 0$; $e_{\lambda, w} > 0$). Но

наше внимание пока будет приковано еще к ситуации увеличения денежных остатков и уменьшения их предельной полезности, поскольку именно в этой области с потребительским выбором могут происходить достаточно серьезные метаморфозы.

Неустойчивое равновесие нейтрального отношения к риску

Обретение функцией $U^*(w)=U^*(w, |\partial P/\partial S|(w))$ формы кубической параболы является не только математическим феноменом, но и феноменом экономическим. Дело в том, что равновесие на данном уровне дохода, выражающее нейтральное отношение к риску, может быть нестабильным как в математическом, так и в экономическом смысле. Формат статьи не позволяет рассмотреть все возможные случаи нестабильности. Но два из них заслуживают особого внимания именно в контексте исследования избегания риска и неравенства.

Вернемся к моменту смены модели поведения, когда готовность переплачивать уравнивается на единице, или $e_{|\partial P/\partial S|,w}=1$, тогда как денежные остатки продолжают увеличиваться ($\partial \lambda/\partial w < 0$). Несмотря на увеличение денежных остатков, предельная полезность $dU^*/dw = \lambda(1 - e_{|\partial P/\partial S|,w})$ уравнивается на нуле. И дальнейшее повышение готовности переплачивать начинает уменьшать полезность.

Однако такой вывод также является излишне однозначным. Продолжающийся рост денежных остатков может создать у потребителя иллюзию их избыточности. И тогда, если он примет решение увеличить готовность переплачивать ($e_{|\partial P/\partial S|,w} > 1$), полезность может возрасти, но только если предельная полезность денежных остатков, согласно равенству (4), станет величиной отрицательной, или $\lambda < 0$. Иными словами, «лишние деньги» потребуют расходования.

Действительно, при анализе эффекта Веблена, было установлено, что опережающий относительно ставки заработной платы рост предельной экономии на цене приводит к отрицательным значениям как предельной полезности денег, так и предельной полезности самого потребления (Малахов, 2013а; Malakhov, 2013с). «Лишние деньги» расходуются на избыточное потребление. А рост полезности происходит благодаря росту полезности досуга, компенсирующего отрицательную полезность потребления.

Парадокс данной ситуации заключается в том, что, и это легко проверить при помощи равенства (5), раскрывающего значение второй производной полезности, рост полезности в результате такого «разбрасывания денег» будет **большим**, нежели при решении снижать готовность переплачивать ради увеличения объема потребления. Ведь даже «швыряясь» деньгами, индивид ожидает увеличения их остатков после повышения заработной платы в силу $\partial \lambda/\partial w < 0$. А в общем контексте возникает парадоксальная ситуация, поскольку **именно в этом случае мы можем однозначно утверждать, что стремление к риску сопровождается стремлением к неравенству** (см. рис. 3):

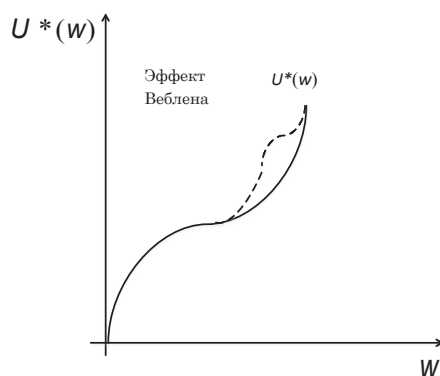


Рис. 3. Функция полезности и эффект Веблена

Правда, «разбрасывание денег», и вторая производная нам это убедительно доказывает, не может продолжаться бесконечно. «Праздная модель» поведения, определяемая так относительно «обычной модели» поведения, сопровождаемой процедурой удовлетворительного оптимального выбора, рано или поздно, но неизбежно сталкивается со снижением денежных остатков и увеличением их предельной полезности ($\partial\lambda/\partial w > 0$). В этом случае возникает еще одна критическая точка, уже соответствующая постоянным денежным остаткам ($\partial\lambda/\partial w = 0$), после которой происходит постепенное возвращение в русло «обычной модели» поведения.

Таким образом, **в момент смены модели поведения задача максимизации полезности выводит индивида в область отрицательных значений предельной полезности денег, тогда как когнитивный механизм удовлетворительного решения будет рекомендовать снизить готовность переплачивать ради увеличения самого потребления.**

Как показывает практика, оба решения этой дилеммы имеют место, что и подтверждает неустойчивость равновесия в момент смены модели поведения.

Теперь рассмотрим второй случай нестабильного равновесия. Допустим, что индивид решает пожертвовать некоторую долю денежных средств, продолжающих возрастать в силу $\partial\lambda/\partial w < 0$, например, величину gw , местной общине. При незначительном объеме пожертвований (величина g стремится к нулю) функция $U^g(w) = U^*(w, |\partial P/\partial S|(w)) - gw$, где параметр g , т.е., *giving*, отражает долю пожертвований в ставке заработной платы, практически не будет отличаться от изначальной функции $U^*(w) = U^*(w, |\partial P/\partial S|(w))$. Но при достаточно больших пожертвованиях становится очевидным, что равновесие в момент смены модели поведения является нестабильным, а с самой функцией полезности происходит математическая катастрофа, образующая своеобразную волну или «складку».

Более того, минимум параболы производной функции $\lambda^g(w) = \partial U^g/\partial w = \partial(U^*(w, |\partial P/\partial S|(w)) - gw)/\partial w$ перемещается в область отрицательных значений и становится равным величине $(-g)$ (см. рис. 4)⁴:

Если исходить из того, что пожертвования могут принимать не только денежную, но и натуральную форму, то есть форму приобретения товаров «не для себя», то предположение, что функция полезности удовлетворительного оптимального выбора может претерпевать подобную метаморфозу, выглядит вполне обоснованным.

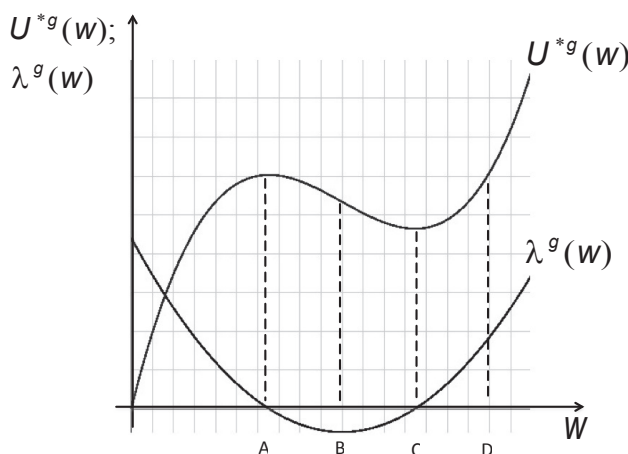


Рис. 4. Полезность и предельная полезность потребительского выбора в условиях математической катастрофы

⁴ Заинтересованный читатель может найти ссылки на работы по теории катастроф и заодно посмотреть в динамике превращение кубической параболы в «складку» на сайте Википедии (http://ru.wikipedia.org/wiki/Теория_катастроф). А смещение величины предельной полезности в область отрицательных значений можно имитировать с помощью простейшего примера функции $y(x) = x^3 - gx$ и графика ее производной $y'(x) = 3x^2 - g$.

Пожертвования уменьшают полезность потребительского выбора на интервале $[A, C]$, там, где согласно поведению функции $\lambda^g(w)$ предельная полезность потребительского выбора $dU^*/dw = \lambda(1 - e_{|\partial P/\partial S|,w})$ меньше «ставки» пожертвований g . Соответственно, в критической точке A на нуле уравнивается сама функция $\lambda^g(w)$, где $dU^*/dw = \lambda(1 - e_{|\partial P/\partial S|,w}) = g$, что создает локальный максимум функции $U^g(w)$. Смены модели еще не происходит, но полезность потребительского выбора начинает убывать. Но при этом готовность переплачивать продолжает увеличиваться.

Затем происходит очередное повышение ставки заработной платы, при котором и начинается смена модели поведения. В точке B на нуле уравнивается производная предельной полезности потребительского выбора ($dU^*/dw = \lambda(1 - e_{|\partial P/\partial S|,w}) = 0$). Индивид становится нейтральным к риску, а готовность переплачивать достигает своего максимального значения.

Затем индивид начинает принимать риск ($dU^*/dw = \lambda(1 - e_{|\partial P/\partial S|,w}) > 0$), и готовность переплачивать начинает уменьшаться. Очередной рост ставки заработной платы выводит индивида на точку C . Принятие риска продолжается, однако предельная полезность потребительского выбора вновь уравнивается с величиной g , а функция полезности обретает локальный минимум. После точки C предельная полезность будет превышать предельную ставку пожертвований ($\lambda(1 - e_{|\partial P/\partial S|,w}) - g > 0$). И, наконец, в точке D , когда готовность переплачивать уравнивается на нуле, математическая катастрофа заканчивается. Предельная полезность потребительского выбора вновь уравнивается с предельной полезностью денежных остатков, или $dU^*/dw = \lambda(1 - e_{|\partial P/\partial S|,w}) = \lambda$. Но это означает, что жертвования прекратились. И действительно, значение полезности в данной точке восстанавливается до своего первоначального значения в точке A , когда принималось решение о жертвованиях.

Формат данной статьи не позволяет сделать даже краткий обзор всех ранее предложенных экономикой, социологией и психологией моделей альтруизма, поэтому здесь уместно сразу, в качестве гипотезы, дать объяснение такому поведению⁵.

Интервалы $[A, B]$ и $[B, C]$ описывают экономическое поведение индивида или индивидов, которые на определенном уровне дохода принимают решение завести семью и ребенка.

Тогда, на интервале $[A, B]$ индивид будет покупать товары не только для себя, но и для маленького ребенка. Этот интервал или период жизни можно охарактеризовать как «чистый альтруизм», который не просто уменьшает полезность индивида, но уменьшает ее ускоренно, то есть требует не экономить на своих близких. **Повышение готовности переплачивать, сопровождающее потребительский выбор на этом этапе, которое при росте полезности потребительского выбора замедляет его, в случае уменьшения полезности ускоряет это снижение.** На этом этапе родители покупают для детей действительно предметы первой необходимости, спрос на которые не может быть эластичен, но стремятся при этом покупать товары более высокого качества или более надежные товары, например, коляски, манежи и школьные ранцы.

В точке B происходит смена модели. Индивид продолжает совершать альтруистические поступки и покупки, но принятие риска заставляет его делать покупки более расчетливо. Готовность переплачивать уменьшается, а «чистый альтруизм» уступает место «альтруизму прагматическому». Принятие риска сопутствует инвестиционному поведению. Значит, **смена модели поведения – от избегания риска к его принятию – происходит тогда, когда дети переходят в тот возраст, когда их материальное обеспечение приобретает некоторый корыстный оттенок.** Конечно, есть крайние примеры, когда ребенка «отдают» в теннис или в хоккей с надеждой, что он сможет обеспечить старость родителей⁶. Но здесь достаточно более простого мотива –

⁵ С обзором работ, посвященных экономическому альтруизму, можно ознакомиться в (Kolm and Ythier, 2006; Lea, Tarpay and Webley, 1987).

расходы на детей начинают преследовать цель воспитания обеспеченного индивида, который не будет «висеть на шее» у родителей до старости, что представляется очень вероятным, если, и рис. 4 нам это убедительно доказывает, смены модели не произойдет. При этом **готовность переплачивать начинает снижаться, но, если при росте полезности потребительского выбора снижение готовности переплачивать ускоряет рост полезности, в случае уменьшения полезности уменьшение готовности переплачивать замедляет это снижение.** Инвестиционный характер расходов на детей на этом интервале или этапе как бы «оправдывает» покупки по высоким ценам, что и приводит к замедлению снижения полезности. Товары, покупаемые для детей на этом этапе, уже не являются предметами первой необходимости, и спрос на них становится более эластичным.

И, наконец, рост дохода приводит в интервал $[C, D]$. Здесь индивид, оказавший посильную поддержку своим близким, может наконец позволить возобновить рост расходов на себя самого. Ему еще надо восполнить потери альтруистического поведения, поэтому он продолжает придерживаться тактики риска. А помощь воспитанным для самостоятельной жизни детям заканчивается.

Заключение

Несовершенство рынков, характеризующееся разбросом цен, накладывает свой отпечаток на проблему полезности в условиях неопределенности. Смена модели поведения начинает зависеть от готовности переплачивать за товар. Избегание риска начинает сопровождаться стремлением к неравенству, тогда как принятие риска ограничивает стремление к неравенству. Возникающее при смене модели нейтральное отношение к риску становится нестабильным в силу асинхронности между готовностью переплачивать и предельной полезности денежных остатков.

Нестабильное равновесие создает возможность отклонений от удовлетворительного оптимального поведения потребителя, которые могут принимать форму математической катастрофы.

Несмотря на свое достаточно оригинальное представление, катастрофы типа «складка» будут сопровождать любой потребительский выбор при смене модели поведения, если функция его полезности содержит явно выделяемые элементы, например, непредвиденные потребительские расходы, такие как неожиданные морозы, увеличивающие затраты на отопление дома, или появление в округе шайки грабителей, увеличивающее затраты на охрану дома. Математическая катастрофа позволяет нам просто выявить природу момента смены модели поведения от избегания к принятию риска. Так, если гипотеза о математической катастрофе потребительского выбора покажется состоятельной специалистам в области оптимального налогообложения, то автор оставляет им описание катастрофы, где параметр альтруистического поведения $g(w)$ легко заменяется на ставку налога $t(w)$. Это позволит с большим пониманием относиться к «капризам» звезд искусства и спорта при выборе режима налогообложения.

Но семейный альтруизм представляется наиболее яркой иллюстрацией математической катастрофы потребительского выбора. И здесь возникает предположение, что стремление неоклассической школы интегрировать семейный альтруизм в функцию индивидуальной полезности (*Becker, 1981*) просто отражало элементарные опасения методологических последствий признания возможности нулевой или даже отрицательной полезности денег на уровнях дохода, далеких от насыщения. Косвенным подтверждением того факта, что неоклассическая школа вплотную подошла как к идее математической катастрофы, так и к ее возможным последствиям, является фраза Г. Беккера: «Таким образом, альтруизм помогает семьям страховать их членов против стихийных бедствий и других последствий неопределенности» (*Becker, 1981. P. 3*). Математическая катастрофа не ищет

⁶ В экономике семьи есть особое направление, рассматривающее детей как «страховку» (См. напр.: *Portner, 2001. P. 119-136*), восходящее к теории семейного альтруизма Г. Беккера (*Becker, 1981*).

убежище в дополнительных предположениях об извлечении индивидом полезности из альтруистического семейного поведения. Она твердо констатирует снижение индивидуальной полезности вплоть до момента расставания детей с родителями, то есть до момента, когда функция индивидуальной полезности родителей вновь обретает положительные значения.

Иллюстрируя свою точку зрения на «последнее родительское слово», Г. Беккер апеллирует к «Королю Лиру» У. Шекспира, хотя озвученная им реплика Шута скорее опровергает, чем подтверждает его точку зрения. Математическая катастрофа семейного альтруизма в своей завершающей стадии может обратиться к более яркой литературной иллюстрации – напутствию д'Артаньяна-отца своему сыну: «Вы молоды и обязаны быть храбрым по двум причинам: во-первых, вы гасконец, и, кроме того, – вы мой сын. Не опасайтесь случайностей и ищите приключений. Я дал вам возможность научиться владеть шпагой... Я могу, сын мой, дать вам с собою всего пятнадцать экю, коня и те советы, которые вы только что выслушали. Ваша матушка добавит к этому рецепт некоего бальзама, полученный ею от цыганки; этот бальзам обладает чудодейственной силой и излечивает любые раны, кроме сердечных. Воспользуйтесь всем этим и живите счастливо и долго...» (Дюма, 1959. С. 14).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Дюма А. (1959). Три мушкетера. М.: Государственное издательство детской литературы.

Малахов С. (2013а). Эффект Веблена, предельная полезность денег и денежная иллюзия // *Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований)*, Т. 5, № 3, с. 58-80.

Малахов С. (2013б). К вопросу о возможности синтеза концепции удовлетворяющего поиска и неоклассической доктрины // *Economics*, II, с. 86-105.

Шумейкер П. (1994). Модель ожидаемой полезности: разновидности, подходы, результаты, проблемы // *THESIS*, № 5, с. 29-81.

Amiel Y., Creedy J. and Hurn S. (1999). Measuring attitudes towards inequality // *Scandinavian Journal of Economics*, no. 101, pp. 83-96.

Atkinson A. B. (1970). On the measurement of inequality // *Journal of Economic Theory*, no. 2, pp. 244-263.

Atkinson G., Dietz S., Helgeson J., Hepburn C. and Sælend H. (2009). Siblings, not triplets: social preferences for risk, inequality and time in discounting climate change // *Economics. The Open Access E-journal*, no. 3, 2009-26. (<http://www.economics-ejournal.org/economics/journalarticles/2009-26>).

Becker G. S. (1981). Altruism in the family and selfishness in the market place // *Economica, New Series*, no. 48 (189), pp. 1-15.

Blaug M. (1997). *Economic theory in retrospect*, 5th Edition. Cambridge University Press Publ.

Buchholz W. and Schumacher J. (2010). Discounting and welfare analysis over time: choosing the η // *European Journal of Political Economy*, no. 26 (3), pp. 372-385.

Christiansen V. and Jansen E. (1978). Implicit social preferences in the Norwegian system of indirect taxation // *Journal of Public Economics*, no. 10, pp. 217-245.

Evans D. J. (2005). The elasticity of marginal utility of consumption: Estimates for 20 OECD countries // *Fiscal Studies*, no. 26, pp. 197-224.

Fehr E. and Fischbacher U. (2002). Why social preferences matter: the impact of non-selfish motives on competition, cooperation and incentives // *Economic Journal*, no. 112, pp. 1-33.

Fehr T. and Schmidt K. M. (1999). A theory of fairness, competition and cooperation // *Quarterly Journal of Economics*, no. 114, pp. 817-868.

Fenestra R. (1986). Functional equivalence between liquidity costs and the utility of money // *Journal of Monetary Economics*, no. 17, pp. 271-291.

Ferrer-i-Carbonell A. and Ramos X. (2010). Inequality aversion and risk attitudes. Publ. IZA DP No. 4703.

Friedman M. and Savage L. J. (1948). The utility analysis of choices involving risk // Journal of Political Economy, no. 56, pp. 279-304.

Johansson-Stenman O., Carlsson F. and Daruvala D. (2002). Measuring future grand-parents' preferences for equality and relative standing // Economic Journal, no. 112, pp. 362-383.

Kahneman D. and Tversky A. (1979). Prospect theory: an analysis of decision under risk // Econometrica, XLVII, pp. 263-291.

Kolm S-C. and Ythier J. M. (2006). Handbook of the Economics of giving, altruism and reciprocity: Applications. Elsevier Publ.

Kroll Y. and Davidovitz L. (2003). Inequality aversion versus risk aversion // Economica, no. 70, pp. 19-29.

Layard R., Mayraz G. and Nickell S. (2008). The marginal utility of income // Journal of Public Economics, no. 92(8-9), pp. 1846-1857. Elsevier Publ.

Lea S. E. G., Tarpy R. M. and Webley P. (1987). The individual in the economy: a survey of economic psychology. Cambridge, Publ. House of Cambridge University Press.

Malakhov S. (2013c). Money flexibility and optimal consumption-leisure choice // Theoretical and Practical Research in Economic Fields, no. IV (1), pp. 77-88. (<http://econpapers.repec.org/RePEc:srs:tpref1:4:v:4:y:2013:i:1:p:77-88>).

Malakhov S. (2014). Satisficing decision procedure and optimal consumption-leisure choice // International Journal of Social Science Research, no. 2 (2), pp. 138-151. (<http://dx.doi.org/10.5296/ijssr.v2i2.6158>).

Patinkin D. (1948). Relative prices, Say's law, and the demand for money // Econometrica, no. 16 (2).

Pirttila J. and Uusitalo R. (2007). Leaky bucket in the real world: estimating inequality aversion using survey data. Labor Institute for Economic Research. WP 231. Helsinki.

Portner C. C. (2001). Children as insurance // Journal of Population Economics, no. 14, pp. 119-136.

Stern N. (1977). The marginal valuation of income. In M. J. Artis and A. R. Nobay (eds.), Studies in Modern Economic Analysis. Oxford, Blackwell Publ.

REFERENCES

Dumas A. (1959). The three musketeers. Moscow, State publishing children's literature. (In Russian).

Malakhov S. (2013a). Veblen effect, the marginal utility of money and the money illusion. Journal of Institutional Studies, vol. 5, no. 3, pp. 58-80. (In Russian).

Malakhov S. (2013b). On the possibility of the synthesis of the satisfying search concept and neoclassical doctrine. Economics, II, pp. 86-105. (In Russian).

Shoemaker P. (1994). Expected utility model: species approaches, results, and problems. THESIS, no. 5, pp. 29-81. (In Russian).

Amiel Y., Creedy J. and Hurn S. (1999). Measuring attitudes towards inequality. Scandinavian Journal of Economics, no. 101, pp. 83-96.

Atkinson A. B. (1970). On the measurement of inequality. Journal of Economic Theory, no. 2, pp. 244-263.

Atkinson G., Dietz S., Helgeson J., Hepburn C. and Sælend H. (2009). Siblings, not triplets: social preferences for risk, inequality and time in discounting climate change. Economics. The Open Access E-journal, no. 3, 2009-26. (<http://www.economics-ejournal.org/economics/journalarticles/2009-26>).

Becker G. S. (1981). Altruism in the family and selfishness in the market place. Economica, New Series, no. 48 (189), pp. 1-15.

Blaug M. (1997). Economic theory in retrospect, 5th Edition. Cambridge University Press Publ.

Buchholz W. and Schumacher J. (2010). Discounting and welfare analysis over

time: choosing the η . *European Journal of Political Economy*, no. 26 (3), pp. 372-385.

Christiansen V. and Jansen E. (1978). Implicit social preferences in the Norwegian system of indirect taxation. *Journal of Public Economics*, no. 10, pp. 217-245.

Evans D. J. (2005). The elasticity of marginal utility of consumption: Estimates for 20 OECD countries. *Fiscal Studies*, no. 26, pp. 197-224.

Fehr E. and Fischbacher U. (2002). Why social preferences matter: the impact of non-selfish motives on competition, cooperation and incentives. *Economic Journal*, no. 112, pp. 1-33.

Fehr T. and Schmidt K. M. (1999). A theory of fairness, competition and cooperation. *Quarterly Journal of Economics*, no. 114, pp. 817-868.

Fenestra R. (1986). Functional equivalence between liquidity costs and the utility of money. *Journal of Monetary Economics*, no. 17, pp. 271-291.

Ferrer-i-Carbonell A. and Ramos X. (2010). Inequality aversion and risk attitudes. Publ. IZA DP No. 4703.

Friedman M. and Savage L. J. (1948). The utility analysis of choices involving risk. *Journal of Political Economy*, no. 56, pp. 279-304.

Johansson-Stenman O., Carlsson F. and Daruvala D. (2002). Measuring future grand-parents' preferences for equality and relative standing. *Economic Journal*, no. 112, pp. 362-383.

Kahneman D. and Tversky A. (1979). Prospect theory: an analysis of decision under risk. *Econometrica*, XLVII, pp. 263-291.

Kolm S.-C. and Ythier J. M. (2006). Handbook of the Economics of giving, altruism and reciprocity: Applications. Elsevier Publ.

Kroll Y. and Davidovitz L. (2003). Inequality aversion versus risk aversion. *Economica*, no. 70, pp. 19-29.

Layard R., Mayraz G. and Nickell S. (2008). The marginal utility of income. *Journal of Public Economics*, no. 92(8-9), pp. 1846-1857. Elsevier Publ.

Lea S. E. G., Tarpay R. M. and Webley P. (1987). The individual in the economy: a survey of economic psychology. Cambridge, Publ. House of Cambridge University Press.

Malakhov S. (2013c). Money flexibility and optimal consumption-leisure choice. *Theoretical and Practical Research in Economic Fields*, no. IV (1), pp. 77-88. (<http://econpapers.repec.org/RePEc:srs:tpref1:4:v:4:y:2013:i:1:p:77-88>).

Malakhov S. (2014). Satisficing decision procedure and optimal consumption-leisure choice. *International Journal of Social Science Research*, no. 2 (2), pp. 138-151. (<http://dx.doi.org/10.5296/ijssr.v2i2.6158>).

Patinkin D. (1948). Relative prices, Say's law, and the demand for money. *Econometrica*, no. 16 (2).

Pirttila J. and Uusitalo R. (2007). Leaky bucket in the real world: estimating inequality aversion using survey data. Labor Institute for Economic Research. WP 231. Helsinki.

Portner C. C. (2001). Children as insurance. *Journal of Population Economics*, no. 14, pp. 119-136.

Stern N. (1977). The marginal valuation of income. In M. J. Artis and A. R. Nobay (eds.), *Studies in Modern Economic Analysis*. Oxford, Blackwell Publ.

КРЕДИТ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ: МЕСТНЫЕ СООБЩЕСТВА, РАЦИОНАЛЬНОСТЬ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

ШАФИРОВ ЛЕОНИД АЛЕКСАНДРОВИЧ,

кандидат социологических наук, магистр делового администрирования (MBA),
докторант бизнес-школы «SKEMA», г. Лилль, Франция, и программы DBA
Финансового Университета при Правительстве РФ, г. Москва,
e-mail: shafirov@mail.ru

Как показал обзор последних исследований в области устойчивого местного развития сквозь призму проблемы финансовой инклюзии, существует пробел в охвате проблематики разработки кредитных продуктов для населения в контексте гармонизации интересов всех акторов системы потребительского кредитования. Рассматриваемый в качестве инструмента финансовой инклюзии, кредит устойчивого развития, согласно авторской концепции, должен в первую очередь подразумевать разработку и внедрение в банковскую практику новых рациональных кредитных продуктов, соответствующих рациональным практик потребительского кредитования. Предложена теоретическая модель устойчивого потребительского кредитования, в качестве необходимого институционального элемента которой предлагается вовлечение местных сообществ. При этом рациональный потребительский кредит рассматривается как неотъемлемая характеристика данной модели. Обосновано, что экономическая политика на региональном и местном уровнях должна быть направлена на согласование интересов заёмщиков и кредиторов как непосредственных участников системы потребительского кредитования с целями и задачами устойчивого социально-экономического развития территорий их проживания. Малые монопромышленные города Российской Федерации предлагается рассматривать в качестве площадок для внедрения и воспроизводства, при поддержке со стороны органов региональной власти и местного самоуправления, практик устойчивого потребительского кредитования.

Ключевые слова: потребительское кредитование; устойчивое развитие; финансовая инклюзия; местные сообщества; рациональность; институты; региональная и муниципальная экономическая политика.

SUSTAINABLE CONSUMER LENDING: LOCAL COMMUNITIES, RATIONALITY, AND ECONOMIC POLICY

SHAFIROV LEONID, A.,

Candidate of Sociology (PhD), MBA (St. Gallen University),
Executive DBA Candidate at the Financial University under the Government of the Russian
Federation, Moscow,
Executive PhD Candidate at SKEMA Business School, Lille, France,
e-mail: shafirov@mail.ru

As recent studies on issues related to sustainable local development in context of financial inclusion have shown, a research gap exists showing the lack of attention to retail product and service development aimed at harmonization of interests among all the parties involved in consumer lending system. Discussed in terms of financial inclusion,

sustainable consumer lending is proposed to start with development and introduction of new, rational, consumer loans and credit practices. A sustainable consumer lending model is suggested as involving, in institutional perspective, local communities as its essential element, rational consumer loan being considered as a feature of the model. Regional and municipal economic policies aimed at alignment of the interests of borrowers and lenders, along with sustainable territorial development priorities, are proposed to induce community-oriented product development in retail banking. Small mono-industrial towns of the Russian Federation are viewed as the testing areas for regional or municipal authorities to support practical implementation and replication of such sustainable practices.

Keywords: *consumer lending; sustainable development; financial inclusion; local communities; rationality; institutions; regional and municipal economic policy.*

JEL: *G21, G28, R51.*

Introduction

Consequences of credit boom, growing competition in a consumer loan market, increasing society demand for socially responsible financial services to eliminate disparities and improve social efficiency of consumer lending, in particular (Shafirov, 2013a; 2013c), confirm relevance and topicality of research related to differences of group of borrowers and their interests.

New consumer loan products development and implementation are the usual subject for studies on banking and finance. As a rule, the focus is on interactions between a lender (financial intermediary) and a borrower (individual) in the credit process (see for example Friexas and Rochet, 1999). Credit risks, including those both of the lender and of the borrower, are studied primarily in the context of different designs of credit agreements, and transaction costs related to the lending process – completing and servicing a loan by the lender – and to liabilities that are to be fulfilled by the borrower.

Looking for ways to reduce their own credit risks, along with expenses, lenders, in the process of product development, generally do not consider it important to focus on issues related to financial inclusion, especially of the poor, low-income, and disadvantaged people. As a result, other things being equal, part of the population, in particular those who live in remote rural areas and depressed territories, often have difficulties in accessing affordable and available credit. Certain types of loans may be high-cost because of their territorial remoteness or lack of necessary documents (Demirguc-Kunt and Klapper, 2012).

In our previous paper (Shafirov, 2014b) selected works on the issues of possibilities for harmonizing interests of consumer lending system participants through product development were analyzed. The article provided a review of literature on microfinance, relationship banking, social banking, community banking, and group lending practices in context of achieving financial sustainability by both borrowers and lenders having their interests harmonized with those of sustainable territorial development. Discussed in the context of financial inclusion, these practices are generally associated with opportunities for different social groups, especially low- and medium-income ones, to get involved in mainstream banking. Having all the above dimensions taken separately covered by existing literature, the research gap was identified, showing the lack of attention to retail product and service development aimed at harmonization of interests of consumer lending system participants (Shafirov, 2014b).

In the present paper, we suggest a sustainable consumer lending model to be viewed in institutional perspective as involving local communities as its essential element, rational consumer loan being considered as a feature of the model. Economic policy aimed at alignment of the interests of borrowers and lenders, along with sustainable territorial development priorities, is proposed to induce community-oriented product development in retail banking.

Consumer purpose loan as a tool for financial inclusion

Is important to note that conceptions of consumer lending reviewed in (*Shafirov, 2014b*), generally focus on the interests of the key parties involved in the credit relations, namely, lender's and borrower's ones. As a rule, social or community interests are taken into account indirectly. When engaging of low-income and socially vulnerable groups in credit activities, researchers appeal for the interests of "society as a whole" including weakening of discrimination, equalization of rights and opportunities for citizens. However, research findings are misrepresented by the fact that personal features and constraints are not taken into account.

Thus, on the one hand non-purpose short-term unsecured loans, provided by banks and microfinance institutions to the Russian households, fit for the poor, low- and medium income groups, improving their access to credit or financial inclusion. But on the other hand excessively high interest rates, combined with the lack of transparency of accrual of interest for financially illiterate people, cause, in turn, excessively high debt burden, make the loan a predatory loan, and forcing the borrower to apply for credit again in order to pay previously incurred liabilities and obligations. At that, purposes and ways borrowed resources are spent generally remain unharmonized with those of borrowing households' well-being in a long-term perspective.

Financial inclusion of that kind would at best raise current consumption of the household (eventually leading to its reduction as a consequence of the requirement to repay the loan borrowed and the interest accrued thereon); at worst – it would promote conspicuous consumption and irrational spending, i.e., borrowed resources wasting.

Evidence from Russian consumer lending market suggests that borrowed resources are used by households primarily for non-investment spending: about 80 percent of new loans today are taken out to pay old debts. Date of first delinquency is now nearly twice sooner, compared with year and a half ago (*Noskova, 2014*).

In turn, achieving true financial inclusion rather should start with the development and introduction of new consumer loans and credit practices. These should include purpose consumer loans designed for different types of borrowers classified by income levels. An essential requirement is that loan purpose, that is ways of spending borrowed resources, should be at least harmonized with interests of the local communities related to sustainable development. If otherwise, one can assume that increased access to consumer credit will benefit only those borrowers who is well-aware of his own interests and understands its rationality. The rest of the borrowers are likely to experience serious negative effects of injudicious lending (*Shafirov, 2013a; 2013c*).

Sustainable lending model: the role of local communities

Recently, research of the local communities and their important role in financial system became subjects of study. Evidence suggests that in the USA, so-called "community banks" have been grown fast since 1984 (*Federal Deposit Insurance Corporation, 2012*). Instead, in Russia the reduction of small local (regional) banks is observed, accompanied with the federal banks' branch network expansion (*Rodnina, 2014*). However, in our opinion, this tendency cannot be regarded as an impediment to the joint participation of lenders and community leaders in new consumer lending products development. To substantiate this assumption, large banks' potential capability to develop relationship banking, proven, for example, in (*Uchida, Udell and Yamori, 2008; de la Torre, Pería and Schmukler, 2010*), can be considered.

Considering increasing role of local communities, it seems appropriate to view them as full-fledged participants in the sustainable consumer lending system (see for instance *Volchik, Shafirov and Oganessian, 2013; Shafirov and Oganessian, 2013b*).

In this context, a new model for the interaction between the participants of consumer lending process is suggested (see Figure 1). This model implies that local communities will become an immediate participant of the consumer lending process, fulfilling both the organizing and regulatory functions to observe interests of citizens which are to be harmonized with those of sustainable local development.

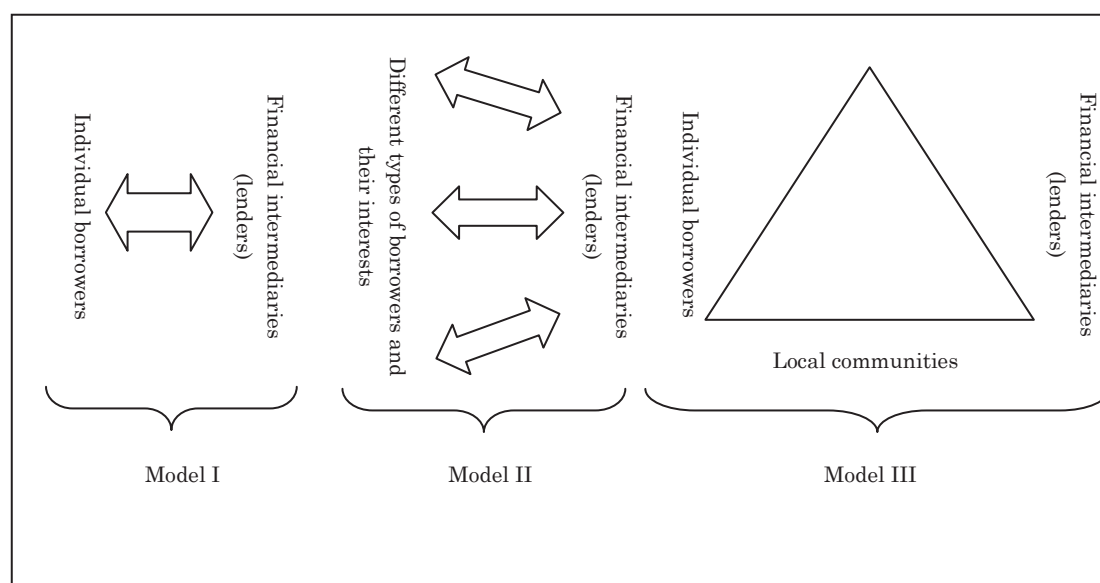


Figure 1. Three models of interaction between the participants in consumer lending process (theoretical aspect).

Source: (Shafirov, 2014b).

The first model refers to the «traditional» view of interactions between the lender and the borrower, focusing mainly on terms of the loan agreement and its possible financial consequences related to credit risks estimation for the parties involved. The second model reflects inclusive, socially-oriented, “relationship” lending, group lending, and other similar lending schemes. Under this model, in addition to the direct interests of the lenders seeking increase in consumer loans sales with the maximum profit, lenders are supposed to take into account the external and long-term effects caused by lending, including influence of the ways borrowed resources are spent, on borrower’s and lender’s financial position. The third model, in turn, is supposed to include local communities as an additional full-fledged actor of the consumer lending system. At that, an important role of local communities is to contribute to reduction of lending and borrowing risks, by reducing information asymmetry between the parties involved, ensuring that best interests of the individual borrowers or borrowing households are protected, individual borrowers’ interests being harmonized with those of local sustainable development.

The described model of lending process implies harmonization of interests of all three sides involved. For the local communities, sustainable development is a major priority for harmonizing the interests of its members. Despite different interpretations of sustainable development (see for instance *Peterson, 2008*), as well as related concepts, including ecological economics (measuring the contribution of four types of capital: natural, economic, social, and human), the Genuine Progress Indicator (GPI, positioned as an alternative to GDP), and the “ecological footprint” (measuring the biological power needed to maintain the community’s lifestyle), the healthy environment, prosperous economy and social well-being are defined as the priorities for sustainable communities (*Power, 2004*).

It is an institutional perspective, however, which treats essential to work out accommodation among citizens with different interests (*Bromley, 1997 [Op. cit.: Schmid, P. 4]*). In this way, the very notion of sustainable lending in the context of local development is suggested to be initially associated with the harmonization of the interests of communities’ members.

According to the author’s concept, the local communities’ interests related to sustainable development, are quite consistent with the perspectives of sustainable consumer lending products development and implementation. In terms of sustainable

lending, we suggest a notion of rational consumer loan¹, rationality being considered as a feature of a sustainable loan. In two next sections, characteristics of rational loan will be discussed in more detail.

Institutionalized rationality as the underlying principle for sustainable lending practices

Problem of rational consumer behavior influenced by the social context initially refers to original institutionalist tradition (*Veblen, 1984; Bush, 1987*). While in neoclassical economics one must separate the context of socialization from the context of choice, institutionalist tradition treats economic rationality as socially and culturally determined (*Mirowski, 2013. P. 76*).

In turn, household consumption patterns influence credit behavior. Thus, lending and borrowing behavior are subject to institutional analytical framework to the extent in which results of credit activities are influenced or determined by beliefs and habits underlying existing institutions. As noted by A. Schmidt, "Individuals stick to certain customs even if costly because of their emotional commitment and self-identity" (*Schmid, 2004. P. 8*).

Both rationality in praxeological sense (*Mises, 2000*) and instrumental notion of rationality focus on the means appropriate for achieving the goals, with goals and purposes of economic activity left aside (*Koslowski, 2000*). However, institutionalist tradition, namely, that of historical school, had initially presumed to include actors' purposes into the scope of economic analysis (*Ibid*).

Rationality viewing as the behavioral assumption, of voluntary individual economic choice between the given alternatives to provide better satisfaction at the least possible cost, can serve as an argument virtually justifying so-called "predatory", "asocial" lending practices.

From the perspectives of the borrower's behavioral motives, the key qualitative characteristic of credit behavior is the desire to meet the current needs, to overcome current financial pledge at the expense of future earnings, on the basis of his own perception of rationality. In fact, however, striving to meet the immediate needs may have nothing to do with the priorities of long-term sustainable development. As T. Veblen had shown, «serviceability» might actually be consistent with waste» (*Mirowski, 2013*).

Besides, ways of spending that are considered as appropriate and rational for the person who belongs to a certain social group or community, taking into account correspondence between the person's income and the purpose of spending, can be inappropriate and irrational for the person who belongs to another social group or community.

In this way, the very notion of sustainable rational lending closely tied with the borrower's expenditures financed by the borrowed money, in so far as these irrational expenditures can potentially cause negative effects, resulting in social and economic plight for households: risks of over-indebtedness, threats to local (territorial) development and risks for overall economic system via significant change of consumption patterns towards rejections of the investments or satisfying basic needs but towards consumption more fashionable imported goods.

To develop an analogy with J. Commons' definition of an institution as a collective action constraining, liberating, and expanding individual action, it is reasonable to treat an institution as "collective rationality aimed at achieving, individual rationality" (*Mirowski, 2013*). Viewing institutions as order of community functioning which serves particular purposes of its members (*Schmoller, 1920. P. 61 [Op. cit.: Yefimov, 2013]*), we can suggest the term "institutionalized rationality" to

¹ Examples of rational consumer loans include: education loans used to pay for the expenses related to knowledge, skills and abilities required for working in local businesses; home improvement loans used to pay for home-related expenses (such as buying a home, gas central heating and insulation services); agricultural development loans for any purposes connected with agriculture, horticulture, market gardening; loans for collective purchasing (group buying) of fuel, clothes, and essentials; loans to pay for medical services, etc. (*Shafirov, 2013b; 2013d*).

describe a form of rationality which emphasizes that decision-making process should be aimed at long-term financial sustainability of the parties involved, not just to ensure need satisfaction in short-term perspective². At that, replication of best practices demonstrated by members of the community, by other potential borrowers can serve as a factor stimulating endogenous behavioral change.

Necessity of shifting the research focus of economic theory from an “individual” toward a “citizen” as a member of certain communities, with his or her interests, rights and liabilities, is argued by V. Yefimov (*Yefimov, 2013*). According to G. Hodgson, it is unacceptable to treat an individual as a passive maximizer of “given” utility function who mechanically reacts under exogenous preferences between “given” alternatives (*Hodgson, 2013*). Meanwhile, the concept of given preferences neglects the possibility of development, implementation, and active promotion of the same alternatives.

For the potential borrowers, thereby, availability and affordability of credit products and services tailored as harmonized with the goals of both borrowing households’ and local communities’ sustainable development, is an important context of rationality as a feature of sustainable lending and borrowing practices.

It seems reasonable, in the light of the aforesaid, to suggest a set of principles to be regarded as key points in understanding the concept of institutionalized rationality³ as the underlying principle for sustainable lending practices (*Shafirov and Oganessian, 2013b*):

- viewing preferences as endogenous implies importance of learning processes, relevant information acquisition, and its interpretation by the parties involved (including not only financial and legal literacy level improving, but as well measures aimed at promotion and replication of successful sustainable credit practices);
- analyzing the borrower’s creditworthiness as involving expected flows of incomes and expenses, estimation of assets and liabilities;
- positive effects of externalized benefits of credit practices on local development;
- arguments for government regulatory measures to be implemented by regional and municipal authorities for involving and harmonizing the interests of local banking community, entrepreneurial community, consumers’ community and regional and municipal authorities (*Shafirov, 2013d*);
- orientation of financial intermediaries toward positive impact of their lending activity on well-being of different social groups of borrowers through creation and active promotion of alternative – sustainable – loan products and credit practices.

The latter includes creation of rules promoting rational spending of borrowed resources, their institutionalization through habituation among local communities’ members, and further replication. We consider rational strategies of credit behavior of individual borrowers to be based on principles of sustainable lending and borrowing. Such consumer credit should be regarded as financial source for local sustainable development (*Shafirov and Oganessian, 2013b; 2013e; Shafirov, 2014a*). Thus, *rational credit practices are those which are more likely to have a positive impact on sustainable local development.*

² The origins of the concept, in our view, are rooted in the old institutionalist tradition, according to which socio-economic system is not just a mechanic sum of utility/profit maximizing agents, but a result of agents’ interaction, in which harmonization of individual benefit with the goals related to socio-economic development should become an imperative. J. Commons pointed out that economics, proceeding from the principle of scarce resources, examines the process of individual and society’s welfare increase due to the best proportion of limiting and complementary factors combined – as a result of mutual services rendered by different classes to each other (*Commons, 2011. P. 385*).

³ One should note that it is a focus on local community benefit that distinguishes between the concept of institutionalized rationality and that of bounded rationality (*Simon, 1978*). While the latter focuses on individual maximizing behavior under fundamental uncertainty and cognitive restrictions, institutionalized rationality as a behavioral assumption emphasizes economic choice not in terms of expected utility maximizing individual, but with an accent on citizen’s decisions perceived in context of rights and liabilities resulting from repeated transactions. In turn, within the concept of adaptive rationality suggested by V. Volchik (*Volchik and Zotova, 2013*), seeking to choose the best variant is not even implied by the acting person, as this variant cannot be determined depending on other social or economic exchanges. As compared to the latter, concept of institutionalized rationality presupposes that the “best variant” is to be looked for, promoting the decision-making favorable for all community members in terms of sustainable development principles (including interests of the parties directly involved, aligned with the interests of other beneficiaries) (for more detail, see *Shafirov and Oganessian, 2013b*).

Rational loan as an element for sustainable consumer lending

In connection with the foregoing, one can conclude that financial intermediaries might use lending potential more intensively if designing and supplying new consumer loan products and credit practices. These, if harmonized, in terms and purposes, with the interests of local communities, can be transformed into the financial source of sustainable local development.

Previously we suggested (*Shafirov, 2013b*), that negative or positive effect of consumer lending depends on the households' motives for involvement in borrowing, procedures and purposes associated with using borrowed money, as well as price and non-price terms of the loan, and transaction costs related to the loan contract.

Consumer loan can be treated as having features of irrational, from both households' welfare and local sustainable development perspectives, if it is characterized at least by one of the features listed below:

1) price and non-price terms of consumer loans (including transaction costs) are worse than the market average in the borrower's territory of residence (non-marketability of loan terms);

2) households do not use borrowed money received under the loan agreement to cover the expenses related to the acquisition of merit goods⁴, or acquisition of goods, properties and materials necessary meet households' daily requirements (if any) (micro-level irrationality of borrowers' spending caused by lack of relevant information or information asymmetry, or due to social influence⁵);

3) households use borrowed money received under the loan agreement primarily to cover the expenses related to the acquisition of goods, services or works produced outside the region they are living in (meso-level irrationality of borrowers' spending) and/or if households' consumption expenditures do not correspond to the priorities the local sustainable development priorities (defined in accordance with the strategic documents);

4) households use borrowed money received under the loan agreement primarily to cover the expenses related to the acquisition of goods, services or works produced outside the territory of the Russian Federation (macro-level irrationality of borrowers' spending);

5) household uses borrowed money received under the loan agreement to acquire income producing assets (either tangible or intangible), or to cover the expenses ensuring cost-savings in the future, but household's monthly payments on a loan exceed household income or exceed cost savings which had been planned before the loan was taken (loan as an inefficient investment);

6) household's debt burden is the reason that excessively low discretionary income left over is too small to cover the minimum subsistence level (households' over-indebtedness).

Figure 2 illustrates the concept of generation of positive and negative effects of consumer lending depending on rationality of a loan purpose.

If number of households implementing irrational credit practices in a given area, region, or country, is sufficiently large, then the negative effect of such practices, other things being equal, under the influence of negative externalities effect, can spread to other households and to the entire economy.

In this way, the research on institutionalization of rational lending and borrowing principles as the elements of sustainable lending and borrowing, implies not only studying existing lending and borrowing patterns, but as well possible influences on them, – by involving groups of citizens in the rational lending process and transforming consumer loan products to avoid and prevent irrational spending.

Russian depressed mono-towns as the testing areas for implementing pilot sustainable lending programs

According to the planned research, initiating the development and implementation of rational consumer loans, harmonized with the priorities of local

⁴ See (*Musgrave, 1959*).

⁵ See (*Leibenstein, 1993*).

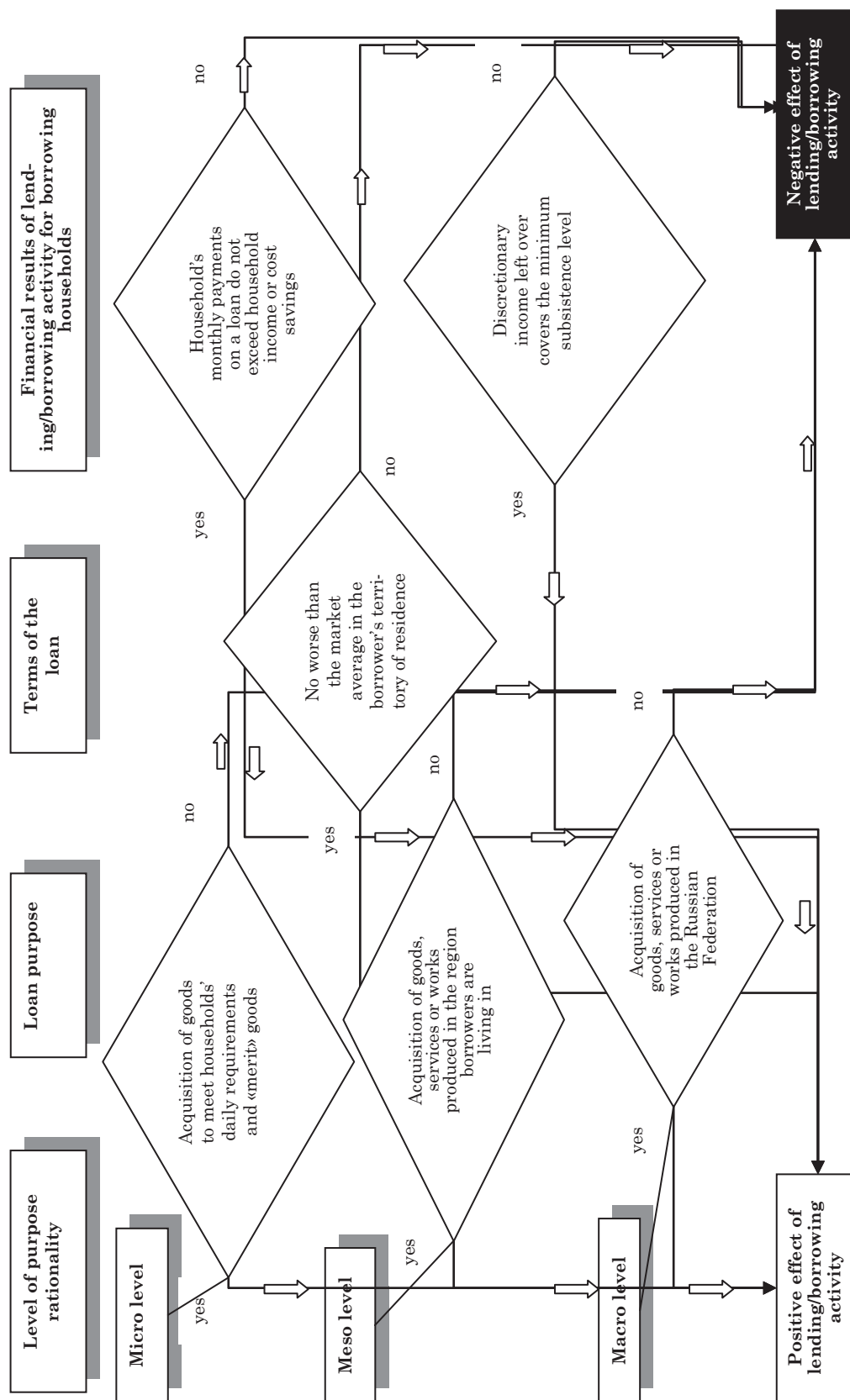


Figure 2. Positive and negative effects of consumer lending caused by rationality of a loan purpose
Source: (Shafirov, 2013b).

sustainable development, is proposed to begin with low-income people, in particular, living in small depressed Russia's monotowns (*Shafirov, 2013b; 2013e; 2014a*). Monotowns residents are to be considered as including certain local communities.

In an earlier paper (*Shafirov, 2013e*) we have argued for existence of the credit potential among the population of small mono-towns of the Russian Federation which can be transformed in the future into consumer demand for the appropriate credit products; in (*Shafirov, 2013b*) preliminary findings shown that the residents of small Russia's mono-towns have the sustainable lending potential related to satisfaction of basic needs in the improvement of their living conditions. In addition, research results of D. Ibragimova (*Ibragimova, 2008*) revealed that more than a third of Russians have borrowing experience.

Research findings on financial behavior of Russians (*Kuzina, 2014*) show that people living in small settlements and remote areas demonstrate the greatest interest in the credit services, as well involvement in borrowing processes. Among them, high level of debt load is revealed⁶: 41 percent of borrowers, having monthly loan payments met, note their discretionary income below the minimum subsistence level for able-bodied citizens, 58 percent of the Russian households consider their own debt burden as excessive (*Ibid*).

Previously we discussed (*Shafirov, 2014a; Shafirov and Oganessian, 2013a*) a number of features related to property and financial status of Russia's small towns residents, with special attention paid to small depressed mono-industrial towns of the Russian Federation, that can be viewed as constraining factors impeding redirection of household spending financed through borrowing from irrational toward rational practices.

In addition, borrowing patterns in Russia's remote areas are largely determined by the imitative consumer model (*Grigoryev and Salmina, 2011. P. 216*) which is, in turn, follows consumption patterns entrenched in big cities and based primarily on the desire to maintain or advance one's social status, stimulated by aggressive advertising, through certain images and symbols (*Radaev, 2005*). These features form the basis for economic behavior, as well as irrational decision-making related to the loan purpose. As a result, over-indebtedness of the residents in Russia's small towns and rural areas occurs.

To activate households' demand for rational loan products (that are lacking features of irrationality), it seems very important to change behavioral norms, which influence, in particular, borrowing patterns. Findings by D. Thatcher, University of Michigan (*Thacher, 2006*) indirectly suggest feasibility of changing embedded borrowing patterns through popularization and replication of the best practices of rational consumer lending. Regional and municipal authorities, being interested in promoting the best practices of rational consumer lending, have necessary financial and information resources at their disposal.

For small mono-industrial towns of the Russian Federation, sustainable lending concept is needed, regional and municipal authorities to develop and implement the concept in assistance with local communities of financial intermediaries, entrepreneurs and consumers. Role of regional and municipal authorities, especially – in depressive areas, under municipal budget deficits, – is to coordinate actions of the participants of consumer lending system, to assist them in acquiring relevant information on price and non-price terms of the loans to make a rational choice. One of the possible directions for regional or municipal authorities is to support practical implementation and replication of such sustainable practices within the testing areas (see for instance experience of demonstration-technological ground in town of Gukovo, Rostov region (*Donchevsky, Shafirov and Ustina, 2013*)).

Economic policies to institutionalize sustainable lending in depressed areas

Designing and implementing elements of institutional policies, particularly by

⁶ The corresponding share of the debt has doubled, reaching 38 percent (*Center for Macroeconomic Research ..., 2013. P. 4*).

the regional and municipal authorities, considering their motivating interests and a possible coordinative role (*Shafirov, 2013d*), it is possible to correct irrational borrowing patterns through implementing pilot sustainable loans to finance households projects in depressed areas.

The concept we should proceed from is that of affordable credit (*Deeming, Collard and Hayes, 2011. P. 12*), defined as one of the key elements of “financial inclusion”, involves both affordability and appropriateness of the loan for people on low and minimum incomes, implying:

1) availability of loans, offered by financial intermediaries, specially suited to livelihood needs of the poor, low-income and excluded families;

2) adequacy, correspondence of price and non-price terms of the loan with financial abilities of the poor, low-income and excluded families, “feasibility” of debt burden.

It is essential therefore to overcome factors constraining access to credit of the poor, low-income and disadvantaged groups living in depressed areas (*United Nations..., 2008*). Among supply side constraints are:

– doubtful profitability of lending to the low-income groups, high transaction costs related to loan servicing and contract enforcement, high information asymmetry, poor or non-verifiable credit history;

– low stimulus to design new financial products and services to help meet the need of low-income citizens;

– lack of personnel qualifications and motivation to improve it which is likely to result in poor understanding of needs of low-income groups;

– poor geographic coverage, low suitability of existing delivery channels to achieve disadvantaged groups, underdeveloped infrastructure;

– imperfect laws (high capital requirements for banks and other financial intermediaries, etc.).

In turn, demand side constraints are the following:

– need for specific financial services and its price and non-price terms, due to the lack of available consumer goods, caused by specificity of financial and property status (*Shafirov, 2014a; Shafirov and Oganesyan, 2013a*), “imitative” consumption model (*Grigoryev and Salmina, 2011. P. 216*) determining prevalent borrowing behavior patterns;

– characteristics of human capital that cause difficulties in accessing financial services and their use (low levels of financial and legal literacy, difficulties in the interpretation of relevant information resulting in inadequate risks assessment, lack of incentives and motives for personal development, risks of “social default”; factors for self exclusion related to perceptions about complexity of procedures, skills of bank staff, inadequate social status);

– infrastructure constraints, causing difficulties in getting access to financial services provided by banks and other financial intermediaries, as well as to information on the services;

– increased lender's requirements (including minimum credit score requirements, i.e., good credit history, high down payment requirements, collateral requirements etc.);

– imperfect laws (limited range of assets as eligible collateral, other prohibitions and restrictions).

A realistic and practical approach to implementing regional and municipal policies for institutionalizing sustainable lending in depressed mono-towns implies applying strategies to overcome both the supply and demand side constraints listed above to develop and promote rational consumer loans and credit practices.

At that, regional and municipal authorities are to support the implementation of policies aimed at developing and promoting sustainable loans and practices to increase consumer credit availability and affordability for population in depressed mono-towns, as Figure 3 illustrates.

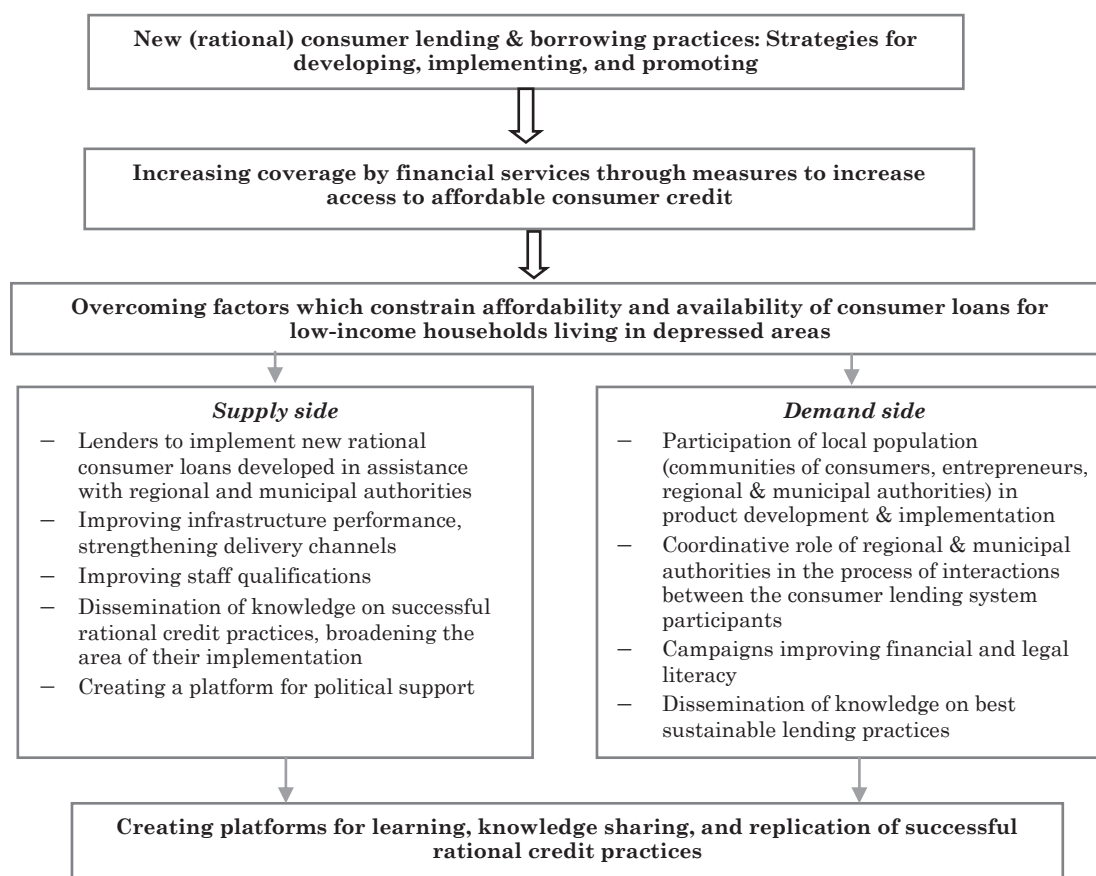


Figure 3. Implementing and promoting sustainable lending: regional and municipal policies

Conclusions and suggestions for future research

The research gap shows the lack of attention of studies on differences of group of borrowers and their interests, to retail product and service development aimed at harmonization of interests of consumer lending system participants. Meanwhile, achieving true financial inclusion should start with the development and introduction of new consumer lending products and practices of sustainable lending and borrowing.

A new model for the interaction between the participants of consumer lending process is suggested, implying local communities to become an immediate participant of the consumer lending process, fulfilling both the organizing and regulatory functions to observe interests of citizens which are to be harmonized with those of sustainable local development.

Rational strategies of credit behavior of individual borrowers, considered as based on principles of sustainable lending and borrowing, should be regarded as financial source for local sustainable development.

Institutionalization of rational lending and borrowing principles as the elements of sustainable lending and borrowing implies altering existing irrational credit practices and transforming consumer loan products to avoid and prevent irrational spending.

Russian mono-industrial towns could be viewed as the testing areas for such projects. Regional or municipal authorities should provide support to practical implementation and replication of such sustainable lending and borrowing practices. At that, both the supply and demand side constraints should be overcome.

It seems reasonable to assume that development, successful implementation and promotion of such rational loans could potentially be viewed as one of the important instruments for sustainable development of borrowers (including their human and social capital) and local communities, suggesting ways to help mono-towns inhabitants overcome chronic poverty⁷ and reduce social tension, increasing both the effectiveness of

⁷ Examples of such programs see for example in (UN-HABITAT, undated).

regional and municipal authorities' activities and the confidence of citizens in their public institutions.

Since there is a lack of studies and official statistics on Russian municipalities concerning households' debt burden, it seems very important to suggest statistical data collection and cross-municipal comparisons as the areas for further research. Furthermore, perspectives on implementing sustainable lending and borrowing practices include identification of institutions (and "working rules" related to them) which impede consumer lending rationalization, in particular, in small depressed mono-industrial towns.

A series of cross-country comparisons which could provide information on levels of overindebtedness and loan purposes can be as much useful. Such studies should be aimed at revealing the influence of lending activity on local economic development and interregional disparities, as well as perspectives of implementation of rational lending and borrowing practices to promote sustainable local economic development in different countries.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Веблен Т. (1984). Теория праздного класса: экономическое исследование институций. М.: Прогресс.

Вольчик В. В., Шафиров Л. А. и Оганесян А. А. (2013). Институциональный дизайн и механизмы регулирования рынка потребительского кредитования депрессивных территорий // *Вопросы регулирования экономики (Journal of Economic Regulation)*, Т. 4, № 4, с. 41-59. (http://www.hjournal.ru/pdf/JER_4.4_2013/JER_4.4_2013/jer_4.4-5.pdf).

Григорьев Л. М. и Салмина А. А. (2011). Потребительское кредитование и социально-экономическое положение домохозяйств в условиях кризиса, с. 209–234 / В кн. Григорьев Л. М., Зубаревич Н. В., Хасаев Г. Р. (ред.) (2011). Российские регионы: экономический кризис и проблемы модернизации. М.: ТЕИС, 357 с.

Дончевский Г. Н., Шафиров Л. А. и Устина Н. А. (2013). Демонстрационно-технологический полигон как средство инноватизации результатов научной деятельности в области управления муниципальными образованиями // *Вопросы регулирования экономики (Journal of Economic Regulation)*, Т. 4, № 2, с. 69–86. (http://www.hjournal.ru/pdf/JER_4.2_2013/JER_4.2-10.pdf).

Ефимов В. М. (2013). От машин удовольствия к моральным сообществам (Размышления над новой книгой Джеффри Ходжсона) // *Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований)*, Т. 5, № 2, с. 7-47. (<http://ecsocman.hse.ru/data/2013/08/10/1251247886/jis5.2-2.pdf>).

Ибрагимова Д. Х. (2008). Потребности населения в кредитных ресурсах / В кн.: Овчарова Л. Н. (отв. ред.) (2008). Российские домохозяйства накануне финансового кризиса: доходы и финансовое поведение. М.: Независимый институт социальной политики, 208 с.

Коммонс Дж. (2011). Правовые основания капитализма. М.: Издательский дом высшей школы экономики.

Кузина О. Е. (2014). Динамика пользования банковскими кредитами и долговой нагрузки россиян (2009–2013 гг.) // Конференции НИУ ВШЭ. (<http://regconf.hse.ru/uploads/d2e5b845f9e4ae440a74404de6dffe6f25ec381d.pdf> – Дата обращения: 15.04.2014).

Лейбенштайн Х. (1993). Эффект присоединения к большинству, эффект сноба и эффект Веблена в теории покупательского спроса / В кн. Гальперин В. М. (ред.) Теория потребительского поведения и спроса. СПб.: Экономическая школа.

Майровски Ф. (2013). Философские основания институционалистской экономики. Часть 2 // *Terra Economicus*, Т. 11, № 3.

Мизес Л. (2000). Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории. М.: Экономика.

Носкова Е. (2014). Просрочка молодеет. Заемщики стали хуже обслуживать кредиты // Российская газета, 26 августа. (<http://www.rg.ru/2014/08/26/kredity.html>).

Радаев В. В. (2005). Социология потребления: основные подходы // *Федеральный образовательный портал «Экономика. Социология. Менеджмент»*. (http://ecsocman.hse.ru/data/838/062/1217/001_radaev_2005-1.pdf).

Роднина А. Ю. (2014). Факторы конкуренции на российском рынке банковских услуг: региональный аспект // *Теоретическая экономика*, № 1. (<http://www.theoreticaleconomy.info/articles/788.pdf>).

Центр макроэкономических исследований Сбербанка России. Кредитное поведение населения: результаты опросов и эконометрическое моделирование. 2013. (http://www.sberbank.ru/common/img/uploaded/analytics/2013/macro_13082013.pdf).

Шафиров Л. А. (2013а). Повышение социальной эффективности кредитования населения как императив устойчивого развития // *Journal of Economic Regulation (Вопросы регулирования экономики)*, Т. 4, № 1, с. 124–134. (http://www.hjournal.ru/pdf/JER_4.1_2013/JER_4.1_2013/JER_4.1-17.pdf).

Шафиров Л. А. (2013б). Концепция оценки наличия потенциала рационального кредитования населения малых монопрофильных городов РФ (на примере кредитования домохозяйств для улучшения их жилищных условий) // *Terra Economicus*, Т. 11, № 3, ч. 3, с. 20–30. (<http://sfedu.ru/evjur/data/2013/journal11.3.3.pdf>).

Шафиров Л. А. (2013в). Роль органов местного самоуправления в системе кредитования населения: координирование в интересах предпринимательского сообщества региона // *Terra Economicus*, Т. 11, № 4, с. 90–101. (<http://sfedu.ru/evjur/data/2013/journal11.4.1.pdf>).

Шафиров Л. А. (2013г). Жилищные условия домохозяйств малых монопрофильных городов РФ как основа оценки потенциала рационального кредитования жителей // *Terra Economicus*, Т. 11, № 4, часть 3, с. 208–217. (<http://sfedu.ru/evjur/data/2013/journal11.4.3.pdf>).

Шафиров Л. А. (2014). Гармонизация интересов устойчивого развития территорий, заемщиков и кредиторов как основа программ разработки и внедрения кредитных продуктов для населения (обзор исследований) // *Terra Economicus*, Т. 12, № 2, с. 88–108. (<http://sfedu.ru/evjur/data/2014/journal12.2.pdf>).

Шафиров Л. А. и Оганесян А. А. (2013а). Потребительское кредитование населения как фактор экономического роста и благосостояния домохозяйств депрессивных территорий (обзор литературы) // *Terra Economicus*, Т. 11, № 4, ч. 2, с. 175–181. (<http://sfedu.ru/evjur/data/2013/journal11.4.2.pdf>).

Шафиров Л. А. и Оганесян А. А. (2013б). Рационализация потребительского кредитования в интересах местного экономического развития сквозь призму институциональной экономической теории // *Terra Economicus*, Т. 11, № 4, часть 3, с. 27–42. (<http://sfedu.ru/evjur/data/2013/journal11.4.3.pdf>).

Bromley D. W. (1997). Rethinking Markets // *American Journal of Agricultural Economics*, vol. 79, pp. 1383–1393.

Bush P. D. (1987). The Theory of Institutional Change // *Journal of Economic Issues*, vol. XXI, no. 3, pp. 1075–1116.

De la Torre A., Martinez Peria M. S. and Schmukler S. L. (2010). Bank involvement with SMEs: Beyond relationship lending // *Journal of Banking & Finance*, no. 34, pp. 2280–2293.

Deeming C., Collard S. and Hayes D. (2011). Affordable credit: Lessons from overseas. A report prepared for Consumer Focus by the Personal Finance Research Centre (PFRC) University of Bristol. (<http://www.consumerfocus.org.uk/files/2011/08/Affordable-credit-Lessons-from-overseas.pdf>).

Demircuc-Kunt A. and Klapper L. (2012). Measuring Financial Inclusion. The Global Findex Database // *Policy Research Working Paper* no. 6025. The World Bank, Development Research Group, Finance and Private Sector Development Team.

Federal Deposit Insurance Corporation (2012). FDIC Community Banking Study. (<http://www.fdic.gov/regulations/resources/cbi/study.html>).

Friexas X., Rochet J.-C. (1999). Microeconomics of banking. Cambridge: Massachusetts Institute of Technology.

Hodgson G. M. (2013). From pleasure machines to moral communities: an evolutionary economics without homo economicus. Chicago and London: The Chicago University Press.

Koslowski P. (2000). The theory of ethical economy as a cultural, ethical, and historical economics: economic ethics and the historicist challenge, pp. 3–15 / In Koslowski P. (ed.) (2000). Contemporary Economic Ethics and Business Ethics. Springer-Verlag Berlin Heidelberg, 266 p.

Musgrave R. A. (1959). The theory of public finance. New York: McGraw-Hill.

Peterson T. (2008). A comparative analysis of sustainable community frameworks. Prepared for: ICLEI – Local Governments for Sustainability. (<http://www.iclei.org/action-center/affecting-policy/Sustainability%20Framework%20Analysis.pdf>).

Power A. (2004). Sustainable communities and sustainable development: a review of the sustainable communities plan. (<http://sticerd.lse.ac.uk/dps/case/CR/CASEREport23.pdf>).

Schmid A. A. (2004). Conflict and cooperation: institutional and behavioral economics. Oxford: Blackwell Publishing.

Shafirov L. A. (2013). Consumer lending boom and socially responsible crediting of households in the Russian Federation // *Journal of Economic Regulation*, vol. 4, no. 3, pp. 121–131. (http://www.hjournal.ru/pdf/JER_4.3_2013/jer_4.3-12.pdf).

Shafirov L. A. (2014). Consumer lending as impediment and financial source for the sustainable development of the depressed mono-towns (Research proposal) // *Journal of Economic Regulation*, vol. 5, no. 1, pp. 116–127.

Thacher D. (2006) The normative case study // *AJS*, vol. 111, no. 6, pp. 1631–1676. (<http://serendip.brynmawr.edu/local/scisoc/grad/ideaforum/Thacher.pdf>).

Uchida H., Udell G. F. and Yamori N. (2008). Loan Officers and Relationship Lending to SMEs // *Federal Reserve Bank of San Francisco. Working Paper* 2008-17. (<http://www.frbsf.org/publications/economics/papers/2008/wp08-17bk.pdf>).

UN-HABITAT (undated). Programmes. The United Nations Human Settlements Programme, UN-HABITAT. (<http://mirror.unhabitat.org/categories.asp?catid=33>).

United Nations Development Programs (2008). Poverty Reduction Programme – Financial Inclusion, 34 p. Version: 22 October. Project Brief: Financial Inclusion. (http://www.undp.org/content/dam/undp/documents/projects/IND/00049804_Project%20Document%20-%2061074.pdf).

Volchik V. V. and Zotova T. A. (2013). Adaptive rationality in the evolutionary and behavioral perspectives // *Middle-East Journal of Scientific Research*, vol. 17 (10), pp. 1488–1497 (DOI: 10.5829/idosi.mejsr.2013.17.10.12328).

REFERENCES

Veblen T. (1984). The theory of leisure class. An economic study of institutions. Moscow, Progress Publ. (In Russian).

Volchik V. V., Shafirov L. A. and Oganessian A. A. (2013). Institutional design and mechanisms of regulation of the consumer credit market in depressed territories. *Journal of Economic Regulation*, vol. 4, no. 4, pp. 41–59. (<http://hjournal.ru/journals/jer.htm>). (In Russian).

Grigoryev L. M. and Salmina A. A. (2011). Consumer behavior and households' socio-economic position at a time of crisis, pp. 209–234 / In: Grigoryev L. M., Zubarevich N. V. and Khasaev G. R. (eds.) (2011). Russian regions: economic crisis and problems of modernization. Moscow, TEIS Publ., 357 p. (In Russian).

Donchevsky G. N., Shafirov L. A. and Ustina N. A. (2013). Demonstration-technological ground as a means of scientific findings implementation in municipal governance. *Journal of Economic Regulation*, vol. 4, no. 2, pp. 69–86. (http://www.hjournal.ru/pdf/JER_4.2_2013/JER_4.2-10.pdf). (In Russian).

Yefimov V. M. (2013). From pleasure machines to moral communities (reflections on a new book by Jeffrey Hodgson). *Journal of Institutional Studies*, vol. 5, no. 2, pp. 7–47. (http://mpra.ub.uni-muenchen.de/49024/1/MPRA_paper_49024.pdf – Access Date:

01.11.2013). (In Russian).

Ibragimova D. Kh. (2008). Needs of the population in credit resources / In: Ovcharova L.N. (ex. ed.) (2008). Russian households before the financial crisis: income and financial behavior. Moscow, Independent Institute for Social Policy, 208 p. (In Russian).

Commons J. R. (2011). Legal foundations of capitalism. Moscow, Publ. House of Higher School of Economics, 416 p. (In Russian).

Kuzina O. E. (2014). Dynamics of Russians' bank loans and debt burden (2009–2013). (<http://regconf.hse.ru/uploads/d2e5b845f9e4ae440a74404de6dffe6f25ec381d.pdf> – Access Date: 15.04.2014). (In Russian).

Leibenstein H. (1993). Bandwagon, Snob, and Veblen effects in the theory of consumers' demand / In Galperin V. M. (ed.) Theory of consumer behavior and consumer demand. St-Petersburg, Publ. House of Higher School of Economics. (In Russian).

Mirowski Ph. (2013). The philosophical bases of institutional economics. Part 2. *Terra Economicus*, vol. 11, no. 3, pp. 72–88. (In Russian).

Mises L. von (2000). Human action: a treatise on economics. Moscow, Ekonomika Publ., 878 p. (In Russian).

Noskova E. (2014). Delinquency grows younger. Borrowers began to service the loans worse. *Rossiyskaya gazeta*, August 26. (<http://www.rg.ru/2014/08/26/kredity.html>). (In Russian).

Radaev V. V. (2005). Sociology of consumption: the main approaches. (http://ecsocman.hse.ru/data/838/062/1217/001_radaev_2005-1.pdf). (In Russian).

Rodnina A. Yu. (2014). Competitive factors in the Russian banking market: a regional perspective. *Theoretical Economy*, no. 1. (<http://www.theoreticaleconomy.info/articles/788.pdf>). (In Russian).

Center for Macroeconomic Research of Sberbank of Russia. Credit behavior of the population: the results of surveys and econometric modeling. 2013. (http://www.sberbank.ru/common/img/uploaded/analytics/2013/macro_13082013.pdf). (In Russian).

Shafirov L. A. (2013a). Improving the social efficiency of lending to individuals as sustainable development imperative. *Journal of Economic Regulation*, vol. 4, no. 1, pp. 124–134. (http://www.hjournal.ru/pdf/JER_4.1_2013/JER_4.1_2013/JER_4.1-17.pdf). (In Russian).

Shafirov L. A. (2013b). The concept of assessing the availability of capacity for sustainable lending to households living in Russian monotowns (purpose-loans to households to improve their housing conditions case). *Terra Economicus*, vol. 11, no. 3, part 3, pp. 20–30. (<http://sfedu.ru/evjur/data/2013/journal11.3.3.pdf>). (In Russian).

Shafirov L. A. (2013d). The role of local authorities in the lending to individuals system: coordinating for the regional entrepreneurial community benefits. *Terra Economicus*, vol. 11, no. 4. (<http://elibrary.ru/item.asp?id=21061514>). (In Russian).

Shafirov L. A. (2013e). Russian monotowns residents' living conditions as the basis for estimation of households' sustainable lending potential. *Terra Economicus*, vol. 11, no. 4, part 3, pp. 208–217. (<http://sfedu.ru/evjur/data/2013/journal11.4.3.pdf>). (In Russian).

Shafirov L. A. (2014b). Harmonizing the interests of lenders and borrowers with the goals of sustainable territorial development: the basis for product development in retail banking (A survey of the literature). *Terra Economicus*, vol. 12, no. 2, pp. 88–108. (<http://sfedu.ru/evjur/data/2014/journal12.2.pdf>). (In Russian).

Shafirov L. A. and Oganessian A. A. (2013a). Consumer lending as the factor for sustainable growth and household welfare in depressed areas (literature review). *Terra Economicus*, vol. 11, no. 4, part 2, pp. 175–181. (<http://sfedu.ru/evjur/data/2013/journal11.4.2.pdf>). (In Russian).

Shafirov L. A. and Oganessian A. A. (2013b). Consumer lending rationalization for the local development benefits: an institutional approach. *Terra Economicus*, vol. 11, no. 4, part 3, pp. 27–42. (<http://sfedu.ru/evjur/data/2013/journal11.4.3.pdf>). (In Russian).

Bromley D. W. (1997). Rethinking markets. *American Journal of Agricultural*

Economics, vol. 79, pp. 1383–1393.

Bush P. D. (1987). The theory of institutional change. *Journal of Economic Issues*, vol. XXI, no. 3, pp. 1075–1116.

De la Torre A., Martinez Peria M. S. and Schmukler S. L. (2010). Bank involvement with SMEs: beyond relationship lending. *Journal of Banking & Finance*, no. 34, pp. 2280–2293.

Deeming C., Collard S. and Hayes D. (2011). Affordable credit: lessons from overseas. A report prepared for Consumer Focus by the Personal Finance Research Centre (PFRC) University of Bristol. (<http://www.consumerfocus.org.uk/files/2011/08/Affordable-credit-Lessons-from-overseas.pdf>).

Demirguc-Kunt A. and Klapper L. (2012). Measuring financial inclusion. The Global Findex Database. *Policy Research Working Paper* no. 6025. The World Bank, Development Research Group, Finance and Private Sector Development Team.

Federal Deposit Insurance Corporation (2012). FDIC Community Banking Study. (<http://www.fdic.gov/regulations/resources/cbi/study.html>).

Friexas X. and Rochet J.-C. (1999). Microeconomics of banking. Cambridge, Massachusetts Institute of Technology.

Hodgson G. M. (2013). From pleasure machines to moral communities: an evolutionary economics without homo economicus. Chicago and London: The Chicago University Press.

Koslowski P. (2000). The theory of ethical economy as a cultural, ethical, and historical economics: economic ethics and the historian challenge, pp. 3–15 / In Koslowski P. (ed.) (2000). *Contemporary Economic Ethics and Business Ethics*. Springer-Verlag Berlin Heidelberg, 266 p.

Musgrave R. A. (1959). The theory of public finance. New York, McGraw-Hill.

Peterson T. (2008). A comparative analysis of sustainable community frameworks. Prepared for: ICLEI – *Local Governments for Sustainability*. (<http://www.iclei.usa.org/action-center/affecting-policy/Sustainability%20Framework%20Analysis.pdf>).

Power A. (2004). Sustainable communities and sustainable development: a review of the sustainable communities plan. (<http://sticerd.lse.ac.uk/dps/case/CR/CASEREport23.pdf>).

Schmid A. A. (2004). Conflict and cooperation: institutional and behavioral economics. Oxford, Blackwell Publishing.

Shafirov L. A. (2013c). Consumer lending boom and socially responsible crediting of households in the Russian Federation. *Journal of Economic Regulation*, vol. 4, no. 3, pp. 121–131. (http://www.hjournal.ru/pdf/JER_4.3_2013/jer_4.3-12.pdf).

Shafirov L. A. (2014a). Consumer lending as impediment and financial source for the sustainable development of the depressed mono-towns (Research proposal). *Journal of Economic Regulation*, vol. 5, no. 1, pp. 116–127.

Thacher D. (2006) The normative case study. *AJS*, vol. 111, no. 6, pp. 1631–1676. (<http://serendip.brynmawr.edu/local/scisoc/grad/ideaforum/Thacher.pdf>).

Uchida H., Udell G. F. and Yamori N. (2008). Loan officers and relationship lending to SMEs. *Federal Reserve Bank of San Francisco. Working Paper* 2008-17. (<http://www.frbsf.org/publications/economics/papers/2008/wp08-17bk.pdf>).

UN-HABITAT (undated). Programmes. The United Nations Human Settlements Programme, UN-HABITAT. (<http://mirror.unhabitat.org/categories.asp?catid=33>).

United Nations Development Programs (2008). Poverty Reduction Programme – Financial Inclusion, 34 p. Version: 22 October. Project Brief: Financial Inclusion. (http://www.undp.org/content/dam/undp/documents/projects/IND/00049804_Project%20Document%20-%2061074.pdf).

Volchik V. V. and Zotova T. A. (2013). Adaptive rationality in the evolutionary and behavioral perspectives. *Middle-East Journal of Scientific Research*, vol. 17 (10), pp. 1488–1497 (DOI: 10.5829/idosi.mejsr.2013.17.10.12328).

МОДЕРНИЗАЦИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ РОСТА ОБЩЕСТВЕННОГО БЛАГОСОСТОЯНИЯ

АВЕРКИЕВА ЕЛЕНА СЕРГЕЕВНА,

кандидат экономических наук, преподаватель кафедры экономической теории,
Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону,
e-mail: lena_ch@bk.ru

В течение последних нескольких десятилетий теоретические воззрения на процесс развития в значительной степени изменились в ответ на изменение исторической реальности процессов развития, усиление взаимосвязи между развитыми и развивающимися странами. В статье представлен краткий анализ теоретических основ теории модернизации.

В статье исследуется взаимосвязь между экономическим ростом, модернизацией и институтами. При анализе этой взаимосвязи автор рассматривает три группы вопросов: во-первых, способствуют ли институты, заимствованные из развитых стран, развитию развивающихся стран; во-вторых, какие детерминанты определяют уровень развития страны; в-третьих, почему некоторые страны не могут выйти из порочного круга бедности? В статье делается вывод, что ответ на первый вопрос не может быть утвердительным, другие два вопроса являются в значительной степени дискуссионными.

На основе обзора теорий модернизации, экономического развития, зависимостей и мир-системного подхода автор рассматривает влияние институциональных факторов на уровень благосостояния населения стран третьего мира. Акцент делается на необходимости коллективных действий для решения проблемы уязвимости «глобального» управления, которая является следствием заимствования институтов из развитых стран без учета традиционных структур и норм, имплементированных в обществе.

Ключевые слова: модернизация; экономическое развитие; институты; социальные изменения; общественное благосостояние.

MODERNIZATION AND ECONOMIC DEVELOPMENT: INSTITUTIONAL FACTORS OF THE SOCIAL WELFARE GROWTH

AVERKIEVA ELENA, S.,

Candidate of Economic Sciences (PhD), Lecturer of the Department «Economic Theory»,
Southern Federal University, Rostov-on-Don,
e-mail: lena_ch@bk.ru

Over the last few decades the theoretical views on the development process have greatly changed in response to changes in the historical reality of the development process, strengthening the relationship between developed and developing countries. The paper presents a brief analysis of the theoretical foundations of the modernization theory.

The relationship between economic growth, modernization and institutions is investigated in the paper. In the analysis of this relationship the author considers three sets of issues: first, whether the institutions contribute borrowed from developed countries, the development of developing countries; second, what determinants determine the development level of the country; third, why some countries can not get out of the vicious circle of poverty. The author concludes that the answer to the first question can

not be in the affirmative, the other two issues are largely debatable.

The author examines the impact of institutional factors on the social welfare in the Third World countries based on a review of the theories of modernization, economic development, dependency and world-system approach. The emphasis is on the need for collective action to address the vulnerabilities of "global" governance, which is a consequence of the borrowing institutions from developed countries without traditional structures and norms are implemented in the community.

Keywords: *modernization; economic development; institutions; social change; social welfare.*

JEL: *B52, D63, F63, O15.*

Многие ключевые положения анализа экономического развития стран родились в XVIII и XIX веках. Еще в рамках классической школы в трудах ее основных представителей – А. Смита и Д. Рикардо – впервые были систематически изложены теоретические аспекты функционирования и развития социально-экономической системы. Представители данной экономической школы помимо изучения количественных изменений в системе хозяйственных отношений доказали необходимость рассмотрения социального аспекта как главного фактора, стимулирующего дальнейшее экономическое развитие, и как одной из составляющих научно-технического прогресса.

Исследование проблем экономического развития стран в настоящее время приобретает все большее значение. Через обмен товаров и услуг, международные потоки капитала экономики разных стран становятся все более взаимосвязанными и взаимозависимыми. В то же время национальные экономики развиваются разными темпами, усугубляется разрыв в уровне развития стран. Постоянно меняющаяся международная экономическая ситуация превращается в главный детерминант, учитываемый при разработке как краткосрочных и долгосрочных стратегий на микроуровне, так и государственной политики на макроуровне.

Модернизация: эволюция теоретических воззрений

Период после Второй мировой войны характеризуется растущим интересом к динамическим характеристикам бедных стран мира среди ученых и политиков в промышленно развитых странах. Используя идеи американского экономиста и историка У. У. Ростоу (*Rostow, 1960*), теоретики 1950-х - начала 1960-х годов утверждали, что процесс развития можно рассматривать как ряд последовательных стадий экономического роста, через которые должны пройти все страны. У. У. Ростоу выделял пять таких этапов: традиционное общество, переходное общество (предпосылки для перехода в новую фазу развития), стадия «сдвига», стадия «зрелости» и эра «высокого массового потребления». Эта школа мысли стала известна как теория модернизации.

Теоретики модернизации утверждают, что низкий уровень развития общества детерминируется традиционностью его экономических, политических, социальных и культурных характеристик или структур. Преследуя цель повышения уровня развития, этим обществам придется пройти тот же процесс перехода от традиционализма (*traditionalism*) к современности (*modernity*), который испытали на себе ранее более развитые страны. Тем не менее, в то время как модернизационный импульс для развитых стран являлся эндогенным фактором, трансформация развивающихся стран предопределяется в первую очередь экзогенными факторами. То есть модернизация стран третьего мира будет осуществляться посредством диффузии капитала, институтов и ценностей, заимствованных у развитых стран.

В теории модернизации высокий уровень экономического развития определяется исключительно со ссылкой на характеристики развитых стран Запада. К. Блэк отмечал: «Хотя существуют критические моменты, связанные с генерализацией на довольно ограниченной основе (развитые страны считаются таковыми именно в данный момент), следует признать, что определение высокого

уровня развития принимает форму набора характеристик, применимых ко всем обществам. Эта концепция, если ее представить в качестве модели или идеального типа, может быть использована как критерий измерения уровня развития любого общества» (*Black, 1966. P. 69*). На основе этой универсалистской концепции модернизации был сделан вывод, что развитие стран третьего мира будет детерминировано главным образом процессом сближения с экономическими, политическими, правовыми и социальными институтами развитых стран. В частности, это означает появление системы свободного рынка, верховенство права, многопартийность, рационализацию власти, рост бюрократии, защиту прав и основных свобод человека. Предполагалось, что вестернизация, индустриализация и экономический рост будут генерировать предпосылки для реализации принципа социальной справедливости и, следовательно, имплементации все большего числа стабильных, демократических институтов и института социального государства (*Davis and Trebilcock, 1999. P. 12*). В ходе этого процесса государство должно быть основным социальным агентом.

У. Джордж считает, что модернизация является, как ни парадоксально, старым и в то же время достаточно новым словом в лексике социальных наук (*George, 1987. P. 88*). Используемый термин «модернизация» имеет относительно недавнее происхождение, и социологи применяют его в значении сложных изменений, происходящих в развитых и развивающихся обществах. Модернизация затрагивает социально-культурные проблемы общества, которые детерминируют изменения, происходящие в обществе. В результате индивиды приобретают новые образцы поведения и технологии, которые приводятся в соответствие с глобальными тенденциями. Модернизация как процесс трансформации типа поведения экономических субъектов направлена на качественные прогрессивные изменения существующих институциональных форм, обновление технологических основ экономической системы, повышение ее конкурентоспособности. С этих позиций модернизация может быть определена как совокупность социальных и технологических преобразований, направленных на преодоление экономического отставания (*Вольчик и Кот, 2013. С. 38*). Модернизация – всеохватывающий глобальный процесс культурных и социально-экономических изменений, в результате которых развивающиеся общества стремятся приобрести некоторые из характеристик, общих для промышленно развитых обществ. В ходе модернизации традиционные знания и методы уступают место научным знаниям, заимствованным в основном у развитых стран. Благодаря применению современных технологий модернизация создает импульс для изменения традиций и ценностей (*Haviland, 2002. P. 423*). В результате изменения условий жизни индивидов трансформируются и все аспекты их жизнедеятельности, что предопределяет изменение социально-культурных показателей развития общества и необходимость осуществления социальных реформ.

Модернизация относится к тем социальным изменениям, которые затрагивают институты различных обществ (*Arnold and Hurn, 1966. P. 380*). Изучая модернизационные процессы, экономисты и социологи, как правило, используют в качестве объекта исследования одни и те же институты или процессы, благодаря которым они возникают: урбанизация, социально-культурные изменения, нормативные изменения и другие. Тем не менее, различные концепции модернизации различаются в зависимости от процессов, которые имеют для развития общества первостепенное значение. Модернизация обязательно включает в себя опыт социальных изменений. «Изучая общественную модернизацию, мы можем выявить социальные изменения, являющиеся ее результатом, они в свою очередь генерируют институты и позволяют по-новому взглянуть на общество» (*Shakeela, Manshoor, Adnan and Bhatti, 2012. P. 272*).

Модель Парсонса (*Parsons, 1967*) и Смелтера (*Smelter, 1969*) строится на основе гипотезы о все возрастающей институциональной сложности общества. Определяющей чертой современного общества является система норм и ценностей, которые способствуют имплементации в обществе принципов открытости,

демократизма, предпринимательства, взаимозависимости. В «несовременных», традиционных обществах отсутствуют такие черты, поскольку они привязаны к традициям и обычаям. Модернизация представляет собой сложный процесс, который влияет на все общество и меняет его нормы, ценности и систему убеждений.

Основной проблемой в рамках модернизационной теории является поиск путей повышения уровня развития стран третьего мира. Согласно данной школе, причина экономической отсталости этих стран кроется в них самих. Например, социологи видят в качестве этой причины сохранение традиционных ценностей и институтов; психологи – низкий уровень мотивации; демографы – демографический взрыв; политологи – наличие неэффективных и коррумпированных бюрократических структур; экономисты – отсутствие эффективных инвестиций.

Теория модернизации состоит из двух частей – структурной и психологической – и они не обязательно связаны между собой. Структурная компонента теории предопределяет эволюционное видение экономического, социального и политического развития в рамках научно-технического прогресса и установления капитализма и демократии. Социально-психологический аспект теории модернизации объясняет высокий уровень развития западных обществ тем, что их граждане обладают потребностью в рациональности и отличаются нацеленностью на выполнение поставленных задач. Поэтому развитие общества, по крайней мере отчасти, зависит от психологической культуры его членов. Одна из проблем, связанных с этим тезисом, заключается в том, что некоторые важные структурные переменные, определяющие направления мотивации индивидов, не были включены в анализ. Другой социально-психологический аспект предполагает, что «контакт с современными институтами создает "современного" человека» (Yeh), но эта гипотеза не объясняет, почему в Японии, например, институты являются более современными, чем в Индонезии.

В центре внимания теории зависимости находятся те же проблемы, что в теории модернизации. Однако вместо представления «внутреннего» объяснения, данная теория предлагает «внешнее» объяснение ключевой роли определенных детерминантов развития стран третьего мира. Суть их аргументации в том, что страны третьего мира остаются экономически отсталыми не потому, что у них есть традиционные ценности и институты, а потому, что они «эксплуатируются» передовыми капиталистическими странами. Периферийное положение этих стран объясняется не естественным процессом эволюции, а является следствием многовекового колониального господства развитых держав. Механизмом, посредством которого страны «центра» обуславливают слаборазвитость стран третьего мира, является реструктуризация периферийной экономики (экспорт преимущественно только одной сельскохозяйственной культуры, добыча сырья и минералов, разрушение национальной промышленности), таким образом экономический излишек постоянно передается от «периферии» к «центру».

Представители теории зависимости отмечали, что развитие менее развитых стран неизбежно будет связано с тем обстоятельством, что оно происходит в контексте их сложной экономической, политической и культурной связи с более развитыми странами. Основываясь на этой предпосылке, ученые начали анализировать процессы развития менее развитых стран и пришли к следующим выводам:

1. Экономическое развитие некоторых стран в мире («периферия») в значительной степени зависит от экономической ситуации в развитых странах. Однако обратное не верно.
2. Некоторые граждане «периферийной» страны получают значительную выгоду из установления отношений зависимости от «центра» по сравнению с другими гражданами этой страны.
3. Со временем существование отношений зависимости приводит к увеличению разрыва в уровне экономического развития стран периферии и углублению социального неравенства внутри страны.

В отличие от теорий модернизации и зависимости, мир-системный подход

акцентирует внимание не на внутренних / внешних причинах низкого уровня развития, а на том, что весь мир должен быть принят в качестве единицы анализа в рамках социальной науки. Представители данной школы исследуют процессы, происходящие не только в отсталых странах третьего мира («периферия»), но и в передовых капиталистических странах («центр», «ядро»), а также возникновение, текущее состояние и перспективы развития всей капиталистической мир-экономики. Этот подход был разработан в 1970-е годы XX века А. Г. Франком, И. Валлерстайном, С. Амином, Дж. Арриги и Т. дус Сантусом. Центральной в данном подходе является концепция И. Валлерстайна. Он воспринимает социальную реальность как динамическое состояние потока. И. Валлерстайн указывает, что «мы стремимся подчинить изменяющуюся реальность нашей терминологии. Таким образом, мы склонны забывать, что реальность успевает измениться, пока мы описываем уже свершившееся событие или исследуем его последствия». Для того чтобы отразить эту постоянно меняющуюся реальность, И. Валлерстайн предполагает необходимость изучения «исторических систем». Историческая система, по его мнению, - это «система, которая имеет свою историю, то есть она имеет генезис, историческое развитие и исчезновение (разрушение, распад, трансформация)» (Валлерстайн, 2001; Wallerstein, 1974. P. 347-348).

Классическая версия теории модернизации имеет существенно полярную теоретическую структуру: современное общество vs. традиционное общество. Западные страны считаются современными, в то время как страны третьего мира – отсталыми. Современные реалии заставляют нас переосмыслить некоторые положения теории модернизации в свете глобальных социальных изменений на мировом, национальном и субнациональном уровнях. Во всех версиях теории модернизации допускается возможность ускоренных позитивных изменений с помощью диффузии таких инструментов, как иностранная помощь, передача технологий, реформы правовых и экономических институтов, психологические манипуляции в целях создания универсальных представлений об образе жизни.

Развитие теории модернизации связано с переосмыслением Т. Парсонсом (Parsons, 1975) традиций классического XIX века, основанных на работах М. Вебера и Э. Дюркгейма. Повышение «рациональности» определяется как движение к современности или прогрессу. Для Т. Парсонса, определенные паттерны ценностей и норм необходимы, если достигнут экономический, социальный и политический прогресс по образцу западной модели. Кроме того, тезис Э. Дюркгейма о повышении функциональной дифференциации в качестве ключевого процесса в развитии индустриального общества также занимает центральное место в версии теории модернизации Т. Парсонса.

Модернизационная теория также принимает во внимание взгляды Э. Дюркгейма о разрушительных или выводящих из равновесия последствиях индустриализации. Сохранение «органического единства» общества перед лицом фундаментальных структурных изменений было большой проблемой, с которой столкнулись европейские общества в период индустриализации. Теоретики модернизации увидели те же проблемы в странах третьего мира. Так как «современные» ценности и нормы распространяются в общественной жизни, традиционность в некоторых аспектах находится под угрозой. Что еще более важно, нормативный консенсус в обществе подрывается. Таким образом, идеалистическая сторона теории модернизации обеспечивает дорожную карту социокультурных условий развития.

Вследствие изменения исторических реалий в течение последних трех десятилетий и все возрастающего интереса к сравнительному анализу теория модернизации была подвержена критике. В частности, актуальными являются вопросы о значении развития как такового, его влиянии на уровень общественного благосостояния, возможности полилинейного пути развития. Критике подвергается также основной тезис теории модернизации – использование идеализированной версии современного западного общества в качестве цели развития других стран, особенно в условиях социальных изменений, происходящих в самих этих обществах.

Продвижение модели капитализма и демократии по образцу США создает впечатление чрезмерного этноцентризма: отклонение от западной модели рассматривается как ошибка, которая должна быть исправлена. В этой связи возникает вопрос, если страна имеет свои традиции и нормы, которые, вероятно, могут противодействовать модернизационному процессу, то насколько целесообразно их изменять?

Имплементация современных идей и ценностей извне является детерминантом выхода из внутренне согласованного состояния традиционной социальной структуры. В ходе модернизационного процесса зачастую не учитывается возможность возникновения конфликта интересов между развивающимися и развитыми странами. Не менее важным является и тот факт, что проблемы и возможности развития слаборазвитых стран частично зависят от их положения в системе общемировых хозяйственных связей и отношений. Для стран с недавним колониальным прошлым это особенно актуально, так как является характерной чертой их истории и отчасти объясняет некоторые проблемы социально-экономического развития.

Теория зависимости также имеет существенно полярную теоретическую структуру: ядро vs. периферия. В основном западные развитые страны являются ядром, а страны третьего мира – периферией. Ядро использует периферию в собственных интересах. Исторический опыт колониализма и получение прибыли, эксплуатируя периферию, привели к отсталости этих стран. В условиях господства для периферии мало шансов иметь автономное развитие. Таким образом, последователи теории зависимости, как правило, настроены пессимистично относительно стран третьего мира: эти страны всегда будут отставать от ядра, что приведет к еще большему неравенству. Другими словами, усиление связей с развитыми странами усугубляет проблему слаборазвитости, а не решает ее.

Теоретически, последователи концепции зависимости осуществляют анализ исторических закономерностей. На местном и глобальном уровнях основной упор делается на интересы (богатство, власть, престиж), а не на ценности и нормы, на экономические и политические институты, а не на культурные особенности. В результате, в теории зависимости подчеркивается значение сравнительно-исторических исследований, которые послужили основой для мир-системного подхода.

Измерение уровня экономического развития: экономический рост и общественное благосостояние

В центре внимания теорий развития находятся темпы экономического роста, обычно измеряемого как рост ВВП или ВВП на душу населения во времени, абстрагируясь от того, как этот рост реальных доходов распределяется по различным группам населения, и не учитывая другие детерминанты общественного благосостояния. «ВВП не является ни измерителем доходов, ни измерителем уровня жизни» (*Stiglitz, Sen and Fitoussi, 2009. P. 3*), поскольку общественное благосостояние характеризуется не только показателями экономического роста, величиной доходов, но и тенденциями растущих расходов развитых государств на образование, развитие науки, повышение квалификации и переподготовку трудоспособного населения, широкое внедрение в разные отрасли народного хозяйства наукоемких технологий. Высокий уровень жизни в обществе достигается благодаря экономическому росту, а для каждого человека – посредством справедливого распределения благ и доходов (*Чигвинцева, 2011. С. 24*). Ввиду становления новых приоритетов социального прогресса, определяемых целями повышения степени удовлетворения социокультурных потребностей индивида и развития сфер жизни, непосредственно связанных с развитием самого человека, возникает необходимость учета дифференциации степени доступности благ и услуг для всех индивидов (*Аверкиева, 2013. С. 105*). Целью социально-экономической политики является рост общественного благосостояния, а не рост ВВП.

Представители экономических теорий развития ставят основной целью

государственной политики содействие экономическому росту, предполагая, что более высокие темпы роста будут в любом случае воздействовать на уровень жизни всех граждан или, по крайней мере, большинства граждан. Это предположение все больше подвергается сомнению многими экономистами. Как утверждает А. Сен, «об успехе любой стратегии развития следует судить, в конечном счете, по тому, что она изменила в жизни человека. Улучшение условий жизни должно быть существенным, и это улучшение должно являться неотъемлемой частью концепции развития» (Sen, 1991. P. 11).

А. Сен отмечает ряд причин, по которым следует различать развитие и рост. Во-первых, экономический рост измеряется только ВВП или ВВП на душу населения без учета степени распределения этого ВВП среди различных групп населения. В этой связи возможна ситуация, когда в стране наблюдается рост ВВП на душу населения, но его распределение становится более неравномерным, все большее число граждан оказывается за чертой бедности. Следует также отметить, что показатели ВВП или ВВП на душу населения не отражают и более конкретные виды неравенства, такие как гендерные или этнические. Во-вторых, в ВВП учитывается только совокупная стоимость тех благ, которые были реализованы на рынке, не отражая внешние или внерыночные операции (производство общественных благ). В-третьих, при расчете ВВП может быть допущена ошибка измерения вследствие существования институционально несовершенной структуры рынка либо в ситуации неравновесия. В-четвертых, реальные доходы предполагают, что индивиды их используют в данном году, таким образом отражается степень благополучия этого индивида в заданный период времени, но не принимается в расчет существование возможности потратить денежные средства не сразу, а с течением времени, например, на протяжении всей жизни. Наконец, ВВП на самом деле является денежной мерой благ и услуг без учета их качества.

В конечном счете, оценка достигнутого уровня развития не может представлять собой только количественное измерение ВВП или ВВП, должны быть проанализированы и качественные изменения в обществе. А. Сен отмечает, например, что относительный уровень ВВП на душу населения в целом ряде развивающихся стран очень слабо коррелирует с ожидаемой продолжительностью жизни при рождении. Например, в 1984 г. ВВП на душу населения в Южной Африке составил 2340 долл. США на душу населения, ожидаемая продолжительность жизни - 54 года, а в Китае ВВП на душу населения был равен 310 долл. США, средняя продолжительность жизни - 69 лет. Практически аналогичная ситуация сохраняется и сегодня (см. рис. 1).

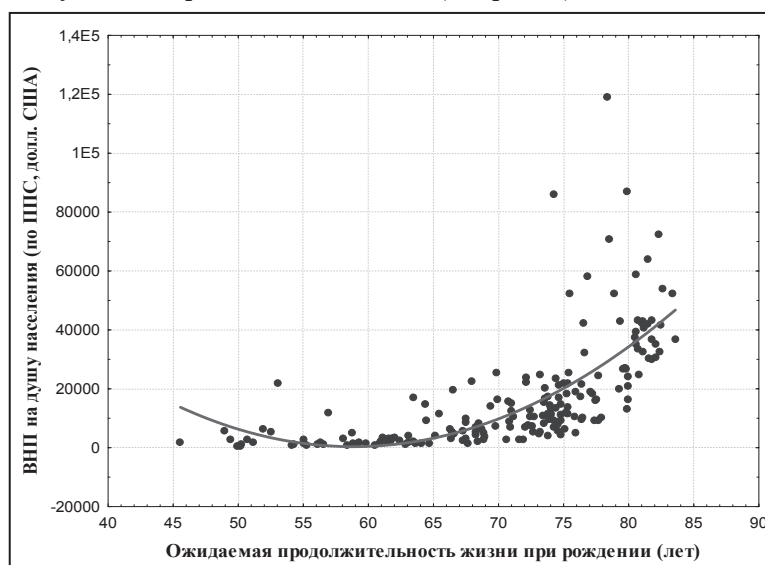


Рис. 1. Взаимосвязь ожидаемой продолжительности жизни и ВВП на душу населения
Источник: составлено автором по данным Human Development Report 2014. *Sustaining Human Progress: Reducing Vulnerabilities and Building Resilience. United Nations Development Programme* (<http://hdr.undp.org/en/2014-report/download>). P. 160-163.

В 2013 г. ожидаемая продолжительность жизни, например, в Гвинее составила 53,1 года, а ВВП на душу населения – 21972 долл. США, в то время как в Никарагуа 74,8 и 4266 соответственно. Взаимосвязь ВВП на душу населения и показателей развития системы образования также является неоднозначной (см. рис. 2, 3). Таким образом, ВВП или ВВП на душу населения являются крайне ограниченными измерителями общественного благосостояния и уровня экономического развития.

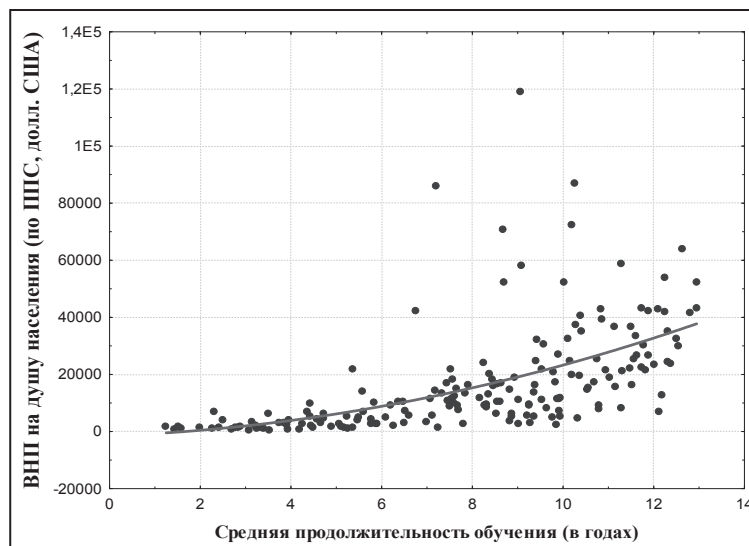


Рис. 2. Взаимосвязь средней продолжительности обучения и ВВП на душу населения

Источник: составлено автором по данным Human Development Report 2014. *Sustaining Human Progress: Reducing Vulnerabilities and Building Resilience. United Nations Development Programme* (<http://hdr.undp.org/en/2014-report/download>). P. 160-163.

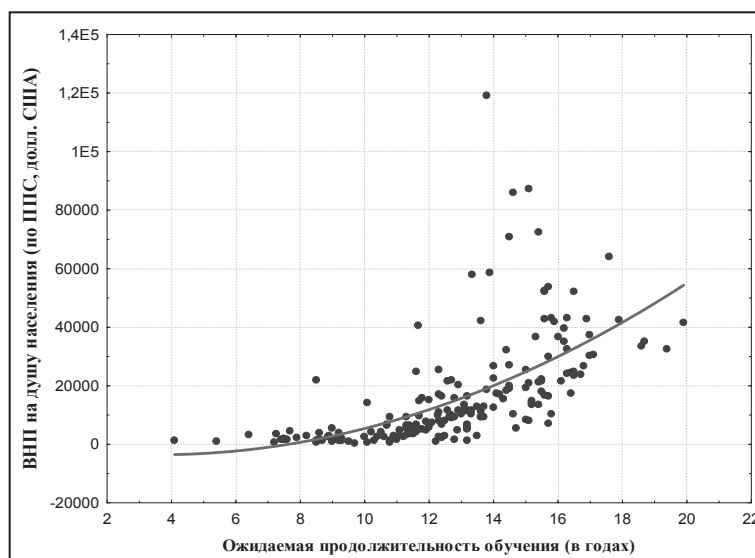


Рис. 3. Взаимосвязь ожидаемой продолжительности обучения и ВВП на душу населения

Источник: составлено автором по данным Human Development Report 2014. *Sustaining Human Progress: Reducing Vulnerabilities and Building Resilience. United Nations Development Programme* (<http://hdr.undp.org/en/2014-report/download>). P. 160-163.

В своем исследовании М. Тодаро также пришел к выводу о существовании слабой корреляции между традиционными показателями экономического роста и различными детерминантами благосостояния. Он отмечает, что за последние 30 лет углубилось неравенство в доходах как между различными странами, так и между

наименее развитыми странами; масштабы абсолютной бедности увеличились; статистика по различным показателям состояния здоровья, таким как ожидаемая продолжительность жизни при рождении, младенческая смертность и количество недоедающих, только незначительно улучшилась в слаборазвитых странах в последние десятилетия; нет положительных результатов и в сфере образования – неграмотными остаются в среднем 45% населения этих стран (Тодаро, 1997. С. 51). Во всех случаях относительный уровень ВВП или ВВП на душу населения и темпы их роста очень слабо коррелируют со значением различных факторов благосостояния. Например, в условиях растущего неравенства в распределении доходов доказывается необходимость увеличения сбережений и инвестиций с целью обеспечения стимулов для перераспределения ресурсов из традиционных сфер, однако экономический рост, сбережения и инвестиции не сильно коррелируют с уровнем социального неравенства.

М. Тодаро доказывает, что целями развития во всех обществах должны быть, по крайней мере, следующие:

1) повышение доступности и снижение неравенства в распределении основных жизненно необходимых товаров и в доступности услуг, таких как продукты питания, жилье, медицина, образование и социальная защита;

2) рост уровня жизни населения в сочетании с ростом доходов и снижением степени социального неравенства может быть достигнут за счет предоставления большего количества рабочих мест, повышения уровня образования и уделения большего внимания культурным и гуманистическим ценностям. Все эти меры будут способствовать не только повышению материального благополучия, но и национальной самооценки граждан;

3) расширение экономических и социальных возможностей для индивидов и целых наций за счет освобождения их от зависимости по отношению к другим индивидам и государствам.

Современный экономический рост базируется на человеческом капитале и системе образования, которая вносит определяющий вклад в его воспроизводство, хотя, безусловно, человеческий капитал формируется благодаря влиянию различных подсистем экономики (Сухарев, 2013. С. 95).

В знак признания неадекватности традиционных мер экономического роста для учета не только доходной составляющей общественного благосостояния в последние годы были предприняты попытки построить более комплексные показатели развития. Возможно, самым известным из них является индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП), с 2011 г. – индекс человеческого развития, инициированный группой экспертов Программы развития ООН. Данный показатель характеризует зависимость между общественным благосостоянием и динамикой дохода, продолжительностью жизни и образованием. В то время как этот показатель и другие подобные ему показатели (индекс чистого общественного благосостояния, методика ВБ, взвешенный индекс роста М. Тодаро) оказались предсказуемо спорным с точки зрения факторов, включенных в него, и весов, присваиваемых каждому фактору, становится очевидным тот факт, что рейтинг стран по этому многофакторному показателю отличается от рейтинга, который производится путем ранжирования стран только по уровню ВВП на душу населения (см. табл. 1).

Таблица 1

ВНД на душу населения в 2013 г. (в долл. США по ППС)

Страна	Индекс человеческого развития	Рейтинг	ВНД на душу населения	Рейтинг
Норвегия	0,944	1	63909	4
США	0,914	5	52308	12
Германия	0,911	6	43049	22
Швеция	0,898	12	43201	10
Япония	0,890	17	36747	17
Лихтенштейн	0.889	18	87085	2

Продолжение табл. 1

Страна	Индекс человеческого развития	Рейтинг	ВНД на душу населения	Рейтинг
Франция	0,884	20	36629	23
Россия	0,778	57	22617	56
Малайзия	0,773	62	21824	66
Турция	0,759	69	18391	63
Бразилия	0,744	79	14275	62
Армения	0,730	87	7952	111
Колумбия	0,711	98	11527	79
Монголия	0,698	103	8466	122
Египет	0,682	110	10400	125
ЮАР	0,658	118	11788	76
Ирак	0,642	120	14007	88
Ангола	0,526	149	6323	103

Источник: составлено автором по данным Human Development Report 2014. *Sustaining Human Progress: Reducing Vulnerabilities and Building Resilience. United Nations Development Programme* (<http://hdr.undp.org/en/2014-report/download>). P. 160-163.

Аналогичный комплексный подход к развитию предложен и Дж. Вулфенсоном (Wolfensohn, 1999). Он предполагает создание баланса, с одной стороны, макроэкономических факторов, а с другой, - структурных, социальных и гуманитарных аспектов. Под «структурными» аспектами Дж. Вулфенсон подразумевает прозрачное государственное управление, отсутствие бюрократии, эффективную правовую, судебную и финансовую системы, социальное обеспечение и социальные программы. «Гуманитарный» аспект включает институты образования и здравоохранения, а также народонаселение. «Социальный» аспект предполагает решение задач обеспечения устойчивого развития, экологических и культурных проблем.

Программы социального обеспечения в слаборазвитых странах зачастую представляют собой не правовые компенсационные программы, такие как благотворительные программы и социальное страхование, распространенные в развитых странах мира. Хотя в конституциях многих слаборазвитых стран закреплены права на медицину или образование, эти гарантии редко обеспечиваются в реальности и существующие системы здравоохранения, образования и программы продовольственной поддержки не предполагают существования юридического права на них каждого гражданина. Вместо этого, программы социального обеспечения, как правило, предполагают прямое адресное предоставление благ и услуг. Тем не менее, существует достаточно много доказательств, что эти программы способствуют снижению бедности и стимулируют экономический рост, например, в Индонезии (6,5% в 2011 г., 6,2% в 2012 г., 5,8% в 2013 г.), Колумбии (6,6% в 2011 г., 4% в 2012 г., 4,3% в 2013 г.)¹.

Какие выводы позволяет сделать проведенный далеко не полный обзор теорий модернизации и развития?

Большая часть эмпирического материала, содержащегося в исследованиях представителей теорий модернизации, развития и зависимостей, не позволяют дать однозначный ответ на вопрос о том, в какой мере модернизационные изменения предопределяют уровень развития стран третьего мира. В частности, при оценке этой взаимосвязи в основном используются традиционные измерители экономического роста, такие как рост ВВП или ВВП на душу населения, и не берутся в расчет другие детерминанты благосостояния населения, в том числе социальное и гендерное неравенство, экологическая устойчивость, соблюдение и уважение прав человека. Кроме того, слишком условным является разделение всех

¹ См.: GDP growth / The World Bank. (<http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG> – Access Date: 16.08.2014).

стран на два полюса: ядро (центр) и периферия. Даже во многих развитых странах по-прежнему нерешенным остается ряд социальных вопросов. Так, в США достаточно высокими являются значения социального неравенства (индекс Джини в 2013 г. составил 35,6, децильный коэффициент – 16,2); уровня младенческой смертности (6 случаев смерти детей в возрасте до одного года на 1000 родившихся живыми); уровня смертности (77 смертей на 1000 человек среди женщин, 131 смерть – среди мужчин)².

Тем не менее, очевидной является проблема заимствования развивающимися странами институтов развитых стран. Что касается формальных институтов, регламентирующих установление принципов ответственности, управления и соблюдения законов, не требует доказательства тот факт, что доступ к этим институтам для многих категорий граждан в развивающихся странах в значительной степени ограничен.

Этим объясняется и неравенство в степени доступности для граждан всех видов ресурсов. В частности, в политике социального обеспечения во многих развивающихся странах, с учетом ограниченной роли формальных институтов, гораздо более важным фактором повышения общественного благосостояния становится объем бюджетных расходов в таких областях, как здравоохранение и образование, без учета изменения качества этих услуг.

Неоднозначным является влияние на уровень экономического развития слаборазвитых стран институтов, структур и норм, заимствованных у развитых стран. Однако даже в случае положительного влияния этих заимствований на темпы экономического роста, развивающееся общество может столкнуться с иными вызовами, в частности, с экологическими проблемами, углублением социального неравенства. Государственная политика в этой связи должна способствовать преодолению этих и других угроз, в противном случае у развивающихся стран не будет возможности скинуть с себя ярлык «периферия», повысить уровень жизни различных групп населения и приблизиться хотя бы по некоторым показателям к странам «центра».

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Аверкиева Е. С. (2013). Динамические характеристики общественного благосостояния в России. Сб. статей: Рынки и институты в процессе эволюции хозяйственных порядков / Под общ. ред. О. С. Белокрыловой. Ростов-на-Дону: Изд-во «Содействие – XXI век», с. 104-114.

Валлерстайн И. (2001). Анализ мировых систем и ситуация в современном мире / Пер с англ. П. М. Кудюкина; под общей ред. Б. Ю. Кагарлицкого. СПб.: Университетская книга.

Вольчик В. В. и Ком В. В. (2013). Институциональные изменения в контексте модернизации хозяйственных порядков // *Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований)*, Т. 5, № 4, с. 36-57.

Сухарев О. С. (2013). Институциональные и технологические изменения: границы анализа эволюционной теории // *Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований)*, Т. 5, № 2, с. 88-115.

Тодаро М. П. (1997). Экономическое развитие: Пер. с англ. М.: Экон. Фак. МГУ, ЮНИТИ.

Чигвинцева Е. С. (2011). Общественное благосостояние в контексте нового качества социоэкономических отношений // *TERRA ECONOMICUS*. Т. 9, № 3, Ч. 2, с. 23-26.

Arnold S. and Hurn C. (1966). The experience of modernization. *Sociometry*, vol. 29, no. 4, pp. 378-395.

Black C. (1966). The dynamics of modernization; a study in comparative history. New York, Harper and Row.

² См.: Human Development Report 2014. Sustaining Human Progress: Reducing Vulnerabilities and Building Resilience. United Nations Development Programme. P. 160-191. (<http://hdr.undp.org/en/2014-report/download>).

- Davis K. and Trebilcock M. J.* (1999). What role do legal institutions play in development? Toronto, University of Toronto, 109 p.
- GDP growth / The World Bank. (<http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG> – Дата обращения: 16.08.2014).
- George W.* (1987). Modernization process and demographic changes // *Sociological Review*, vol. 15, no. 1.
- Haviland A.* (2002). Cultural anthropology. 10th edition. Harcourt Collage Publishers. USA.
- Human Development Report 2014. Sustaining Human Progress: Reducing Vulnerabilities and Building Resilience. United Nations Development Programme (<http://hdr.undp.org/en/2014-report/download> – Дата обращения: 28.08.2014).
- Parsons T.* (1967). Sociological theory and modern society. New York, Free Press.
- Parsons T.* (1975). The present status of "Structural-Functional" Theory in sociology. In: *Parsons T.* Social systems and the evolution of action theory. New York, The Free Press.
- Rostow W. W.* (1960). Stages of economic growth: A Non-Communist Manifesto. Cambridge, Cambridge University Press.
- Sen A.* (1991). The concept of development / H. Chenery and T. Srinivasan (eds.) Handbook of Development Economics. Amsterdam, North Holland, vol. 1.
- Shakeela I., Manshoor H. A., Adnan A. and Bhatti W.* (2012). Cognition and impact of modernization in changing normative structure of family system // *International Journal of Business and Social Science*, vol. 2, no. 14, pp. 271-277.
- Smelser N.* (1969). Mechanism of change and adjustment of change. Germany, Rinehart and Winston Ltd.
- Stiglitz J., Sen A. and Fitoussi J-P.* (2009). The measurement of economic performance and social progress revisited. Reflections and Overview.
- Wallerstein I.* (1974). The modern world-system. New York, Academic Press.
- Wolfensohn J. D.* (1999). A proposal for a Comprehensive Development Framework (A Discussion Draft). Washington, D.C., World Bank.
- Yeh S. H. K.* Understanding development: modernization and cultural values in "Asia and the Pacific region". United Nations Educational, Scientific and cultural organization. (<http://unesdoc.unesco.org/images/0008/000838/083839eo.pdf> – Дата обращения: 15.08.2014).

REFERENCES

- Averkiewa E. S.* (2013). Dynamic characteristics of social welfare in Russia. / Markets and Institutions in the Evolution of the Economic Orders. / Ed. by O. S. Belokrylova. Rostov-on-Don, Publ. House "Assistance – XXI Century", pp. 104-114. (In Russian).
- Wallerstein I.* (2001). Analysis of global systems and the situation in the modern world. / Transl. from Engl. by P. M. Kudyukin; Ed. by B. Yu. Kagarlitsky. St. Petersburg, University Book Publ. (In Russian).
- Volchik V. V. and Kot V. V.* (2013). Institutional change in context of economic orders modernization. *Journal of Institutional Studies*, vol. 5, no. 4, pp. 36-57. (In Russian).
- Sukharev O. S.* (2013). Institutional and technological changes: the analysis limits of evolutionary theory. *Journal of Institutional Studies*, vol. 5, no. 2, pp. 88-115. (In Russian).
- Todaro M. P.* (1997). Economic development. / Transl. from Engl. Moscow, Publ. House of Economic Faculty of MSU, Unity Publ. (In Russian).
- Chigvintseva E. S.* (2011). Social welfare in the context of a new quality of socio-economic relations. *TERRA ECONOMICUS*, vol. 9, no. 3, part 2, pp. 23-26. (In Russian).
- Arnold S. and Hurn C.* (1966). The experience of modernization. *Sociometry*, vol. 29, no. 4, pp. 378-395.
- Black C.* (1966). The dynamics of modernization; a study in comparative history.

New York, Harper and Row.

Davis K. and Trebilcock M. J. (1999). What role do legal institutions play in development? Toronto, University of Toronto, 109 p.

GDP growth / The World Bank. (<http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG> – Access Date: 16.08.2014).

George W. (1987). Modernization process and demographic changes. *Sociological Review*, vol. 15, no. 1.

Haviland A. (2002). Cultural anthropology. 10th edition. Harcourt Collage Publishers. USA.

Human Development Report 2014. Sustaining Human Progress: Reducing Vulnerabilities and Building Resilience. United Nations Development Programme (<http://hdr.undp.org/en/2014-report/download> – Access Date: 28.08.2014).

Parsons T. (1967). Sociological theory and modern society. New York, Free Press.

Parsons T. (1975). The present status of "Structural-Functional" Theory in sociology. In: *Parsons T.* Social systems and the evolution of action theory. New York, The Free Press.

Rostow W. W. (1960). Stages of economic growth: A Non-Communist Manifesto. Cambridge, Cambridge University Press.

Sen A. (1991). The concept of development / H. Chenery and T. Srinivasan (eds.) Handbook of Development Economics. Amsterdam, North Holland, vol. 1.

Shakeela I., Manshoor H. A., Adnan A. and Bhatti W. (2012). Cognition and impact of modernization in changing normative structure of family system. *International Journal of Business and Social Science*, vol. 2, no. 14, pp. 271-277.

Smelser N. (1969). Mechanism of change and adjustment of change. Germany, Rinehart and Winston Ltd.

Stiglitz J., Sen A. and Fitoussi J-P. (2009). The measurement of economic performance and social progress revisited. Reflections and Overview.

Wallerstein I. (1974). The modern world-system. New York, Academic Press.

Wolfensohn J. D. (1999). A proposal for a Comprehensive Development Framework (A Discussion Draft). Washington, D. C., World Bank.

Yeh S. H. K. Understanding development: modernization and cultural values in "Asia and the Pacific region". United Nations Educational, Scientific and cultural organization. (<http://unesdoc.unesco.org/images/0008/000838/083839eo.pdf> – Access Date: 15.08.2014).

ПОЛИТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЯ ИНСТИТУТОВ: ПРОБЛЕМА ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПРЕДМЕТА ИССЛЕДОВАНИЯ

ДЕМЕНТЬЕВ ВЯЧЕСЛАВ ВАЛЕНТИНОВИЧ,

доктор экономических наук, профессор,
Донецкий национальный технический университет, г. Донецк, Украина,
e-mail: dementyev@mail.ru

Предмет и центральная тема настоящей статьи – не столько институты, сколько сама институциональная теория или, точнее, теория институтов. Центральные вопросы, ответы на которые мы хотим получить, состоят в следующем. Во-первых, определить границы предметной области исследований институциональной теории. Во-вторых, ответить на вопрос, а возможна ли какая-либо особая теория в рамках данной границы или это будет лишь некая «отрасль знаний» или «глава» в рамках более общей теории (как тема издержки в микроэкономике)? В-третьих, если такая теория возможна, то какова собственная методология исследования в этой области и существует ли для изучения институтов некий самостоятельный «ящик с инструментами»?

Ключевые слова: институты; экономикс; транзакционные издержки; экономический выбор.

THE POLITICAL ECONOMY OF INSTITUTIONS: THE PROBLEM OF DEFINING THE SUBJECT OF RESEARCH

DEMENTYEV VYACHESLAV, V.,

Doctor of Economics (DSc), Professor,
Donetsk National Technical University, Donetsk,
e-mail: dementyev@mail.ru

The subject and the central theme of the paper is not only institutions as the institutional theory, or more precisely, the theory of institutions. Central questions, the answers to which we want to get, are as follows. First, define boundaries of the subject domain in the institutional theory framework. Second, to answer the question, is it possible to exist any particular theory in the framework of the boundary or it will be only a kind of "branch of knowledge" or "head" in the framework of a more general theory (as the theme costs in microeconomics)? Third, if such a theory is possible, what is a private research methodology in this area and whether there is an independent a "tool box" to explore institutions?

Keywords: institutions; economics; transaction costs; economic choice.

JEL: B30, B52.

Состояние институциональной теории

Что же представляет собой и в каком состоянии находится институциональная теория?

До настоящего времени, с чем согласно большинство исследователей, работающих в данной области, сохраняется известная неудовлетворенность состоянием институциональной экономической теории. Прежде всего это касается неопределенности предметной области и методологии институциональных исследований. До сих пор не разработан единый и универсальный, научно проработанный и выверенный аппарат исследовательских средств. Вряд ли кто-либо

решится утверждать, что в институциональной теории имеется свой «ящик с инструментами», позволяющий анализировать институциональную среду общества, делать предсказания и предлагать меры в области политики институциональных изменений.

В экономическом анализе вряд ли найдется другое понятие с таким множеством подходов к его определению, как понятие «институт». Имеет место различие подходов к тому, каковы причины происхождения институтов, в чем состоят функции институтов в обществе, к оценке эффективности институтов и пр. Для исследования институтов используются не просто различные, а противоположные методологические предпосылки (индивидуализм или холизм).

Остается неясным место институциональной теории в структуре экономического анализа. Что это, уточнение экономикс, сделанное за счет известного расширения предпосылок анализа, или же институциональная теория есть некая самостоятельная, альтернативная (по отношению к неоклассическому экономическому анализу) теория?

Неясным также остается и будущее данной теории: растворится ли последняя в микроэкономике¹ или станет новым мейнстримом (*Hodgson, 2007. P. 7-25*).

Открытым является также и вопрос о том, какая теория более адекватно описывает институты: институциональная политэкономия (*Буайе, Бруссо, Кайе и Фавро, 2008. С. 17-24*) или институциональная экономикс; традиционная (старая) или новая (нео-) институциональные теории?

Институциональная экономическая теория представляет собой странный конгломерат определенных наблюдений, обобщений и моделей экономического поведения. Причем данные модели зачастую связаны между собой лишь использованием понятия институт, в которое при этом вкладывается смысл по собственному усмотрению автора.

Всеобщая убежденность в теоретической актуальности и практической значимости институционального анализа экономики, пишет А. И. Московский, сопровождается полной неясностью относительно того, чем является предмет такого анализа, – например, чем отличается «институциональный анализ экономики» от собственно экономического анализа, представляет ли первый просто специфический срез, аспект или часть последнего – или он лежит за пределами непосредственно экономической реальности, являя собой вариант *экзогенного фактора*?²

Причем, такая ситуация с неопределенностью содержания понятия «институт» и размытостью предметных границ теории сопровождает институциональную экономику с момента ее возникновения. На сторону данной институциональной теории обращал внимание Дж. Коммонс, один из ее родоначальников: «Проблема определения области исследования так называемой институциональной экономики состоит в неопределенности значения институтов» (*Commons, 1931. P. 648*). «Институционалист направляет экономическое исследование на довольно смутный предмет, который называется институтами», – отмечал позднее Д. Гамильтон (*Hamilton, 1962. P. 309*).

Вместе с тем такая ситуация размытости, смутности и неопределенности сохраняется и до настоящего времени. О. Уильямсон пишет: «Обсуждение вопроса новой институциональной экономики я хочу начать с признания, утверждения и совета. Признание состоит в том, что мы все еще не знаем, что такое институты (выделено нами – В. Д.)» (*Williamson, 2000. P. 595*). «Ученые-институционалисты, – замечают по этому поводу Э. Фуруботн и Р. Рихтер, – отнюдь не во всем достигли единства мнений, и границы данного научного направления на сегодняшний день не могут считаться сколько-нибудь точно определенными» (*Фуруботн и Рихтер, 2005. С. 549*).

¹ «В рамках новых теоретических представлений разница между институциональной экономической теорией и микроэкономикой станет едва различимой. Возможно в перспективе сам учебный курс «Институциональная экономика», как он сложился в России, станет избыточным» (*Расков, 2011. С. 129*).

² См.: Экономическая теория в XXI веке – 4 (11) / Под. ред. Осипова Ю. М., Сизова В. С., Золотовой Е. С. М.: Экономистъ, 2006, с. 21.

Отсутствие однозначных ответов на указанные вопросы объясняется во многом тем, что к настоящему времени отсутствует «дисциплинарная матрица» институциональной теории. «Дисциплинарная» – в том смысле, что она обозначает нечто общее для всех, кто занимается данной дисциплиной, и «матрица» – поскольку она состоит из упорядоченных элементов различного рода, каждый из которых требует дальнейшей спецификации (Блауг, 2004. С. 77).

Вместе с тем любой объект познания можно осмыслить только в том случае, если он имеет границы.

Институты: между догматизмом, плюрализмом и системой понятий

К настоящему времени в институциональной теории, точнее, среди тех, кто считает себя ее приверженцем, сложилось множество конкурирующих подходов к определению базовых понятий данной теории, начиная с понятия институт.

Как относиться к подобной множественности? Данная проблема может быть решена двумя путями.

Во-первых. Проблема множественности определений (института, причины их возникновения, влияние на поведение и пр.) решается таким образом, что из множества определений выбирается одно, которое принимается как истинное. Остальные отбрасываются как ложные.

Такой подход к определению понятий, который основан на произвольном отбрасывании одних, столь же произвольном удерживании других, влечет за собой определенные отрицательные последствия для процесса познания.

Определение понятия по сути дела является определением круга исследований. Отбрасывая то или определение, мы отбрасываем определенный признак понятия еще до того, как мы смогли установить в какой мере он является существенным для данного понятия. Отбрасывая признак, мы тем самым исключаем из анализа определенные внутренние связи и характеристики интересующего нас объекта, в лучшем случае оставляя лишь внешнюю связь с данным понятием.

Всякий объект исследования необходимо ограничить, но этого нельзя делать путем произвольного отбрасывания определений. Тем более что на начальном этапе исследования у нас нет никаких объективных критериев того, что считать истинным, а что нет: какое определение выбрать, а какое отбросить.

Можно вполне согласиться с А. Грейфом, который по этому поводу отмечает: «Авторы недавно появившихся важных исследований экономических институтов либо воздерживаются от их определения, либо принимают какое-то одно из них, жертвуя всеми остальными. Считать разные определения институтов взаимоисключающими непродуктивно, поскольку такой подход препятствует развитию институционального анализа» (Грейф, 2013. С. 66).

Такой подход к решению проблемы множественности определений есть не что иное как догматизм, когда рассудок по своему произволу удерживает одни определения и исключает другие, противоречащие им.

Второй подход – плюралистический или интегральный – состоит в признании множественности определений как естественного или «нормального» состояния для институциональной теории. О. Уильямсон по этому поводу пишет: «для создания единой теории мы должны принять точку зрения плюралистов» (Williamson, 2000. P. 595).

Такой подход развивается, в частности А. Грейфом в его монографии «Институты и путь к современной экономике. Уроки средневековой торговли». Институт предлагается рассматривать в качестве некой системы. «Рассмотрение института в качестве системы, – пишет он, – расходится с общепринятой практикой рассмотрения его в качестве монолитной единицы, каковой является, например, правило» (Грейф, 2013. С. 61). Цель его подхода – объединить различные определения институтов и рассматривать характеристики институтов в качестве ее (этой системы) институциональных элементов.

В основе подхода, во-первых, предельно широкое и чисто функциональное определение институтов, дабы охватить все возможные подходы³.

Во-вторых, представление о том, что различные на первый взгляд определения не столько заменяют, сколько дополняют друг друга. *«Институт, – пишет он, – это система социальных факторов, совокупное влияние которых порождает регулярность поведения. Каждый компонент такой системы является социальным, т.е. рукотворным социальным фактором. Он оказывается экзогенным по отношению к каждому индивиду, на поведение которого он влияет» (Грейф, 2013. С. 55).*

Однако и этого недостаточно. Мало указать на необходимость интегрировать различные определения институтов и утверждать, что институт это система социальных факторов, которые дополняют друг друга.

Необходимо показать, каким образом эти институциональные элементы или компоненты соединяются в единую систему. Для создания теории (если она возможна) необходимо выстроить логический порядок определений того, что считается институтом. Показать институт как систему взаимосвязанных определений, а не просто суммировать и рассматривать их в совокупности. Для этого необходимо показать то, в какой последовательности и в каких «пропорциях» соединяются понятия и определения институциональной теории. С чего начинать и чем заканчивать.

Создание или построение институциональной теории (теоретической модели институтов) предполагает логически установленный порядок определений, посредством которого мы можем постигнуть суть предмета исследования (экономические институты). Такой порядок предполагает логическую систематизацию всех определений институтов и «институциональных компонентов» и логическую преемственность смысла, где из одного определения должно вытекать другое определение, из него третье, и т.д.

Невозможность выстроить логический порядок определений предмета исследования означает невозможность построения теории институтов как единого целого.

Таким образом, для институциональной теории, как и для всякой теории, возникает проблема начала, с которого начинается развертывание предмета исследования. С какого определения, или какого институционального элемента следует начинать исследование институтов?

Институциональную теорию принято начинать с определения того, что такое институт. Тем самым очерчивается предметная область исследований данной теории.

Проблема, однако, заключается в том, что теоретическое исследование общественных институтов не может начаться непосредственно с научного определения основных понятий данной теории. В нашем случае с определения института в той или иной его интерпретации в качестве исходного пункта. Определение института в качестве исходного пункта возможно лишь либо на уровне обыденного сознания либо как субъективное мнение. Такое определение может выступить лишь как внешняя предпосылка исследования, но не элемент его теоретического содержания. Как мы старались показать в своей статье, любое такое определение будет или неполным и произвольным или в лучшем случае являться результатом конвенции⁴.

Категорическим противником начинать теорию с определения ее базовых категорий был В. Ойкен. Субъективные определения в качестве предпосылок,

³ «Объект исследования ограничивается требованием, что институты должны составлять рукотворные нематериальные факторы, экзогенные для каждого индивида, на поведение которого они влияют, и порождают регулярность поведения в определенной социальной ситуации» (Грейф, 2013. С. 56).

⁴ «В этом смысле начинать исследование институтов с определения термина институт не вполне корректно, поскольку в самом термине «институт» еще нет критериев того, что можно считать институтом, а что нет, т.е. того, какое содержание (признаки) соответствует данному понятию, а какое нет. По сути дела содержание определений основывается исключительно на заверении автора, что под данным понятием разумеют то и то» (Дементьев, 2009. С. 14).

указывал он, не годятся. Идя путем дедукции из определений, можно прийти лишь к тем выводам, которые уже изначально заложены в указанные определения. У каждого есть свое житейское представление об «экономике». Укладывая его в определенную дефиницию, мы приходим к тому, что все результаты, которые теперь могут быть на ее основе получены, будут не новыми научными открытиями, а лишь пояснением тех донаучных представлений, которые мы имели о предметах прежде (Ойкен, 1996. С. 43).

Поэтому, по его мнению, всякие рассуждения о дефинициях и сами эти дефиниции должны быть убраны из начальных разделов национальной экономики. Наука совершенно не в состоянии дать научные определения, когда она только приступает к своему предмету. Мнение, согласно которому наука должна начинаться с дефиниций, так как она-де изначально оперирует понятиями, не выдерживает критики; оно просто вредно. В таком случае теория оказывается предпосланной исследованию (Ойкен, 1996. С. 18).

Наука, а значит, и национальная экономика возникают не из установления предмета, который сначала выделяется с помощью дефиниций и затем описывается подробнее, а из постановки проблем и развертывания методов исследования для их разрешения и получения результатов (Ойкен, 1996. С. 290).

Начнем поэтому с самого начала. Из постановки каких проблем и исследования каких фактов и феноменов экономической реальности возникает то, что получило название институциональная теория?

Истоки институциональной экономической теории

Всякая новая теория начинается с обнаружения и попытки осмысления таких фактов и феноменов экономической действительности, которые не может объяснить существующая теория. Или же в том случае, когда перед экономическим развитием стоят такие проблемы, на которые нет ответа в рамках теоретических знаний, имеющихся в наличии.

В нашем случае, как писал Т. Сандлер: «Экономисты однажды проснулись и пришли к выдающейся догадке: проблемой являются институты и их внутренняя структура и именно они законная область прикладной экономики» (Сэндлер, 2006. С. 136).

Признание того, что институты имеют значение или того, что институты являются проблемой для экономического анализа, имеет несколько источников.

Первое. Все начинается с «обнаружения» того факта, что на экономическое поведение (выбор), наряду с ценовыми, технологическими и ресурсными ограничениями, оказывают влияние такие факторы, которые не вписываются в неоклассическую теорию. Речь идет о социальных факторах и ограничениях экономического поведения.

Так или иначе, под социальными факторами или ограничениями понимается тот факт, что на поведение одних людей оказывает влияние другие люди и общество в целом. Иначе говоря, социальные факторы в экономическом поведении отражают то, что в ходе хозяйственной деятельности люди находятся во взаимодействии между собой или иными словами, что экономическая система включает в себя социальные процессы взаимодействия между людьми. Действие социальных факторов и ограничений включает в себя, например, такие как применение насилия, использование власти для достижения целей, формальные нормы и правила, которые создают люди и которые навязываются людям с помощью силы, моральные нормы и стандарты поведения, рутины и пр.

При этом обнаруживается также, что влияние на производство и экономическое поведение указанных социальных факторов носит неслучайный, внешний и непредсказуемый характер. А что это есть постоянный, необходимый элемент хозяйственного процесса, без которого сам процесс производства становится невозможным и более того невозможно функционирование ценового механизма и кругооборота товаров на рынке. Обнаруживается, что действие социальных

факторов создает определенный регулирующий механизм экономического поведения, наряду с рыночным механизмом. Причем, этот механизм действует не только за рамками возможностей рынка (пример с дорожным движением), но и по отношению к самому рынку.

Таким образом, оказывается, что, неоклассическая теория не дает адекватное и полное объяснение экономическому поведению.

Однако любая экономическая теория, включая ее неоклассическое направление, признает, что экономическая система есть сложная система взаимодействий между людьми⁵. С этого тезиса начинается большинство учебников по экономикс.

Различие состоит в понимании содержания экономического взаимодействия. Несмотря на признание факта взаимодействия между людьми как основного предмета экономического анализа, традиционный курс экономикс рассматривает не людей, а взаимодействие между товарами и их параметрами: цены, величина спроса и предложения, издержки, объемы производства и пр.

В неоклассической теории действия людей полностью и исключительно детерминированы движением товаров и цен. «В неоклассической теории, – пишут Э. Г. Фуруботн и Р. Рихтер, – система цен является *единственным* механизмом, который рассматривается как средство координации различных видов деятельности» (Фуруботн и Рихтер, 2005. С. 14).

Поэтому взаимодействие между товарами и их параметрами – это и есть взаимодействие между людьми и никакого иного взаимодействия не существует. Иными словами взаимодействие между людьми «растворилось» во взаимодействии ценовых и вещественных параметров хозяйственного процесса. Взаимодействие между людьми полностью описывается взаимодействием между ценами и ресурсами. А экономические агенты представлены в качестве автономных максимизирующих и калькулирующих издержки и выгоды существ.

Никаких иных форм экономического взаимодействия и влияния одних индивидов на других (кроме как движения цен, изменения величин спроса и предложения и т. п.) в принципе не рассматривается. Т. е. нет никакого взаимодействия между людьми вне и помимо такого взаимодействия, которое определено (детерминировано) системой цен. Взаимодействие между людьми полностью описывается и совпадает с взаимодействием ценовых и вещественных параметров производства. Социальное взаимодействие при таком подходе принимает специфическую форму обмена, закреплённого контрактами (Боулз, 2010. С. 7). «В классической и неоклассической экономической теории тот факт, что акторы могут вступать друг с другом в социальные отношения, если вообще и рассматривался, то лишь как незначительный фактор, мешающий работе конкурентных рынков» (Грановеттер, 2002. С. 47).

Вне этого (взаимодействия ценовых факторов) взаимодействия между людьми не имеют значения. Действия других людей не представлены ничем более сложным, нежели заданным вектором равновесных цен, замечает С. Боулз (Боулз, 2010. С. 8).

Источником возникновения институциональной теории является обнаружение того факта, что помимо ценовых и технологических факторов люди в процессе экономического выбора руководствуются также и факторами социального порядка, имеющими социальное происхождение.

Экономическая система представляет собой не только систему взаимодействия между людьми, которая направляется и описывается исключительно системой взаимодействия между ценами и благами. Но является также и социальной системой. Последнее подразумевает факт существования таких взаимодействий между людьми, которые осуществляются или имеют место вне и

⁵ «Следует осознать, – писал Р. Коуз, – что когда экономисты исследуют работу экономики, они имеют дело с воздействиями отдельных лиц или организаций на других, работающих в той же системе. Это и есть наш предмет. Если бы не было таких воздействий, не существовало бы подлежащих изучению экономических систем» (Коуз, 1993. С. 28).

помимо взаимодействия между товарами и их параметрами. Более того, обнаруживается, что без таких социальных взаимодействий ценовой механизм обмена функционировать не может.

О каких социальных факторах и ограничениях идет речь?

Во-первых. Прямые социальные ограничения индивидуальной экономической деятельности, *которые существуют вне этой деятельности и предшествуют ей*. Примеры социальных факторов или социальных ограничений, которые выходят за рамки ценового механизма и ресурсных ограничений: образы мышления, моральные нормы, коллективные действия, насилие, власть, законы, рутины и пр. Данные социальные ограничения, которые опираются на систему санкций за их нарушение указанных норм и стандартов поведения, независимо от того, в какой форме они заданы, и получили общее название институтов⁶.

В зависимости от особенностей данных ограничений можно условно выделить «внешние» и «внутренние» группы социальных факторов, объединяющие соответствующие институциональные элементы.

Внешние по отношению к индивиду социальные ограничения предполагают сознательные коллективные действия людей по контролю над поведением данного индивида или внешние по отношению к нему институциональные элементы. В качестве институциональных элементов выступают формальные правила, законы, нормы поведения и пр., специализированные санкции за нарушение установленных норм поведения, системы мониторинга поведения и пр. Подчеркнем, что все указанные институциональные элементы носят внешний по отношению к индивиду характер, преднамеренно созданы людьми для осуществления контроля и ограничения поведения индивидов. Имеют место фиксированные общественные субъекты, которые приводят в действие данные институциональные элементы (создают правила, применяют санкции и пр.).

Кроме того, имеют место внутренние нормы в виде образов мысли, поведенческих рутин, моральных ценностей и т.п., в соответствии с которыми индивид строит свое поведение. Согласно Дюркгейму, институты – это любой вид мыслей, действий и чувств, которые ограничивают поведение индивидов (Цит. по: Кузьминов, 2006. С. 93). Для Т. Веблена, «Институты – это ... распространенный образ мысли в том, что касается отдельных отношений между обществом и личностью и отдельных выполняемых ими функций (Веблен, 1984. С. 201). Институты, другими словами, есть привычный образ мысли, руководствуясь которым живут люди (Веблен, 1984. С. 202).

В данном случае все институциональные элементы (санкции, мониторинг) носят «внутренний» характер. Субъектом, который приводит в действие данные санкции, является непосредственно сам индивид. (Хотя ценности и образы мыслей могут быть навязаны обществом).

Тот факт, что поведение человека, в том числе и экономическое, подвержено влиянию указанных социальных факторов, не содержит еще в себе ничего оригинального. Это факт, доступный элементарному наблюдению, отрицать который невозможно. Не отрицает данный факт и неоклассическая теория.

Подобного рода социальное взаимодействие признается. Но оно выносится за рамки экономической теории, поскольку его воздействие на экономический выбор носит внешний и во многом случайный характер, и поэтому не может быть интегрировано в экономическую теорию. Отсюда – игнорирование данных факторов и вынесение за рамки неоклассической экономической теории. Неоклассики, как считал Й. Шумпетер, за поверхностным слоем, который образует механика цен и рентабельности, не видят процесса социальной жизни (Цит. по: Ойкен, 1996. С. 194).

В этом смысле традиционная неоклассическая теория институционально нейтральна⁷.

⁶ «Институты – это социальные ограничения», – заявляет Т. Эггертссон (Eggertsson, 1997. P. 665).

⁷ «Вальрасовский подход, пишет С. Боулз, – представляет экономическое поведение в виде решения оптимизационной задачи с ограничениями, которое претерпевает совершенно информированный индивид в виртуальном пространстве, лишенном институтов» (Боулз, 2010. С. 8).

Теория институтов первоначально развивается вне рамок неоклассической теории в виде т.н. традиционной институциональной теории, которая объявляет себя альтернативой неоклассическому направлению. Традиционная неоклассика игнорирует институциональные факторы экономического поведения. Одна из причин такого подхода – отсутствие теоретической связи (или промежуточных звеньев) между институтами и поведением.

Второе. Социальный фактор обнаруживает себя не только в виде прямых ограничений деятельности или запретов, вводимых правилами, нормами, законами и пр. Имеют место также и косвенные ограничения, которые также носят социальный характер и представляют собой «внешний эффект» социальной структуры производства или характера организации взаимодействия между людьми.

Обнаруживается, что существует особый класс производственных издержек, возникновение и величина которых не зависят от технологических факторов, а определяется характером взаимодействий между людьми. Взаимодействие между людьми порождает свой, наряду с трансформационными, класс издержек, величина которых зависит исключительно от организационных факторов. Таким образом, на величину издержек производства оказывают влияние не только цены факторов производства, но и формы организации взаимодействия между людьми (например, фирма или рынок).

Проблема влияния социальных взаимодействий на экономический выбор была поставлена Р. Коузом в его известных статьях «Природа фирмы» и «Проблема социальных издержек». Им было показано, что в процессе транзакций между людьми или, иными словами, при воздействии «отдельных лиц или организаций на других» возникает особый вид издержек. За данными издержками в экономической литературе закрепилось формулировка «транзакционные издержки» (ТАИ). Транзакционные издержки «добавляются» к трансформационным издержкам и имеют в своей основе затратность информации. Д. Норт пишет: «к модели Вальраса, включающей максимизирующее поведение индивида, наличие выигрыша от специализации и разделения труда, порождающего обмен, я добавляю издержки информации» (Норт, 1997. С. 49). Величина данного вида издержек определяется непосредственно не характером ресурсов и технологий, применяемыми при производстве благ, а институтами, структурирующими экономическое поведение.

Открытие Р. Коуза имело существенное теоретическое значение и позволило совершить научный прорыв в экономическом анализе. Во-первых, в виде ТАИ было найдено общее опосредующее (связующее) звено между, с одной стороны, социальной организацией общества или его институтами, и с другой – максимизирующим экономическим поведением⁸. Только на этой основе стало возможно построение *общей теории*, анализирующей влияние *любых* институтов на *любое* экономическое поведение (неоинституциональная экономическая теория). А не ограничиваться *описанием* влияния *отдельных* институтов на *отдельные* виды экономического поведения (традиционный институционализм). Во-вторых, существование положительных транзакционных издержек ведет к необходимости рассмотрения институтов как эндогенных переменных экономической модели.

На этой основе становится возможным «синтез неоклассической и институциональной экономикс» (Эггертссон, 2001. С. 13) и исследование институтов с помощью инструментария неоклассической теории.

Сформировалась концепция, которая получила название «transaction cost economics» или новая институциональная теория, которая представляет собой, по словам Т. Эггертссона, «обобщение и расширение микроэкономической теории» (Эггертссон, 2001. С. 15).

С точки зрения данного подхода именно транзакционные издержки есть тот единственный фактор, через который институты детерминируют экономическое

⁸ «Истинно научное объяснение должно включать промежуточный механизм, соединяющий причину со следствием и гарантирующий, что найденная нами связь между двумя событиями является «необходимой»» (Блауг, 2004. С. 47).

поведение. Институты существуют *исключительно* для уменьшения неопределенностей, сопровождающих взаимодействие между людьми, и сокращения величины транзакционных издержек.

Р. Коуз по этому поводу писал: «Рынки представляют собой институты, существующие для облегчения обмена, т. е. они существуют для сокращения издержек по транзакциям обмена» (Коуз, 1993. С. 10). «Экономические институты капитализма имеют главную цель и эффект – экономию на транзакционных издержках», – полагает Уильямсон (Williamson, 1985. Р. 17). Для Д. Норта, «главная роль, которую институты играют в обществе, заключается в уменьшении неопределенности путем установления устойчивой (хотя и не обязательно эффективной) структуры взаимодействия между людьми» (Норт, 1997. С. 21).

В рамках данного подхода при отсутствии транзакционных издержек для существования институтов нет никакой экономической основы. Никаких других видов социально обусловленных издержек, помимо транзакционных, в рамках данного подхода не рассматривается.

Третье. Существует еще одна группа проблем и фактов, из объяснения которых вырастает исследование институтов.

Речь идет об экономических теориях, которые всегда в той или иной форме включали в свой предмет социальный фактор и социальные взаимодействия и отношения между людьми в процессе производства благ. Например, экономическая социология, политическая экономия (классическая или марксистская), немецкая историческая школа, австрийская экономическая теория⁹.

Можно сказать, немного перефразируя Дж. Кэллахана, что существование институциональных исследований ведет свое начало с открытия, что «во взаимодействии людей в обществе существует предсказуемая регулярность, и возникает она сама собой, а не в результате чьего-то замысла» (Кэллахан, 2006. С. 10).

Иначе говоря, исходной проблемой, которая требует теоретического объяснения, является не просто социальные ограничения индивидуальной экономической деятельности, которые существуют вне этой деятельности и предшествуют ей в виде внутренних и внешних ограничений, а факт существования устойчивых моделей реального поведения и устойчивых социальных организаций и структур в экономике, объяснение их происхождения и развития.

Далее, под воздействием институциональной теории, – возникающей как альтернатива неоклассике (старая институциональная теория), или же как дополнение к ней (неоинституциональная теория), – происходит дополнение предмета исследований правилами и прочими институциональными элементами и, на этой основе, выделение в рамках данных наук институциональной проблематики как более или менее самостоятельного направления исследований, как особого подразделения в рамках данной теории.

Последнее направление исследований можно условно (значение данного термина не устоялось) обозначить как институциональная политэкономия.

По сути дела проблема институтов рассматривается здесь с противоположной стороны. Не от внешних социальных ограничений в тех или иных формах к реальному поведению и социальной структуре, которую создают эти ограничения, а от устойчивой социальной структуры (таких как, собственность, власть, социальное неравенство, иерархии и пр.) к внешним формам ее проявления (мораль, право, рутины и пр.).

Для такого подхода свойственно рассмотрение в качестве социальных ограничений не отдельных «искусственных» институциональных элементов (санкции, правила, коллективные действия и пр.), а самих отношений и социального порядка в целом.

Г. Шмоллер, к примеру, под институтом понимал определенный порядок совместной жизни, который служит конкретным целям и обладает потенциалом самостоятельной эволюции. Он закладывает базу для упорядочивания социальных

⁹ См. напр. анализ экономических институтов в книге Ф. Визера «Теория общественного хозяйства» (Wieser, 1927).

действий на длительный период (Цит. по: *Фуруботн и Рихтер, 2005. С. 9*). Институты, писал Т. Веблен, это принятая в настоящее время система общественной жизни. По его мнению, социальные институты – особый способ существования общества, которые образуют особую сферу общественных отношений (*Веблен, 1984. С. 200*). Он, по сути, отождествляет институты и экономическую структуру общества (*Веблен, 1984. С. 215*). В австрийской экономической теории институты рассматриваются как утвердившиеся модели поведения (*Сото, 2007. С. 56*).

В качестве правил (поведенческой диспозиции) выступают спонтанные правила и спонтанная регулярность и повторяемость, которые свойственны данному порядку или данной системе взаимодействий между людьми. Иными словами, правило – это отражение регулярности и повторяемости, которые присутствуют в объективной реальности, правила – это действующий порядок взаимодействий, которому подчиняются люди по факту. Принуждающим субъектом являются все участники данного порядка. В качестве санкций выступает отсутствие возможности совершать транзакции, максимизирующие выгоду данного агента. «Индивиды, – писал К. Маркс, – подчинены общественному производству, существующему вне их наподобие некоего рока, а не общественное производство подчинено индивиду» (*Маркс, 1980. С. 104*).

На двойственность понятия институт обращал внимания еще Дж. Коммонс: при определении сферы применения так называемой институциональной экономики сложность заключается в неопределенности значения «институт». Иногда кажется, что институт подобен зданию, каркас которого сделан из законов и правил, а индивиды являются жильцами этого здания. А иногда кажется, что институт – само поведение жильцов (*Commons, 1931. P. 648*). На двойственность понятия «институт» указывается также и в современном издании *International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences*: Понятие институт включает в себя двойственность в определенном смысле. Институты с одной стороны могут быть определены как ограничения человеческих действий. Они обеспечивают «правила игры», в соответствии с которыми играют акторы. С другой стороны, институты представляют собой результаты человеческих действий и взаимодействий. Институты могут быть определены как результаты действия определенных правил так, что поведение игроков становится стабильным (*Voss, 2001. P. 7561*).

Если определение института как «правила игры» делает акцент, как замечает Дж. Ходжсон, на «правилах тюремной администрации» (*Ходжсон, 2007. С. 37*), то определение института как «действующего правила» (организации) делает акцент, скорее, на внутреннем содержании социальной жизни, нежели на ее границах (*Ходжсон, 2003. С. 206*), и включает в себя реальное поведение и взаимодействие между людьми.

Институты как феномен экономической реальности

Итак. Мы имеем исходные факты и проблемы экономической реальности, которые взяты из наблюдения и которые требуют объяснения, поскольку не укладываются в неоклассическую экономическую теорию.

Попробуем провести систематизацию известных нам фактов и эмпирических явлений, связанных с предметом нашего исследования. Поскольку мы находимся в сфере эмпирических данных, основой систематизации может быть только сходство явлений и последовательность событий.

К числу фактов или проблем экономической реальности, которые подлежат наблюдению, которые требуют адекватного теоретического объяснения, относятся следующие.

1. Экономическое поведение подвергнуто влиянию социальных факторов и ограничений (наряду с ценовыми, ресурсными и технологическими факторами и ограничениями)¹⁰.

¹⁰ Заметим здесь, тот факт, что нечто является социальным ограничением возможно наблюдать. Тот факт, что нечто является институтом, есть уже теоретическое обобщение, но не наблюдаемый факт.

Что значит «социальные факторы и ограничения»? Это не цены, не технологии, не ресурсы. Что это? Это – люди. Мы имеем дело с факторами и ограничениями, которые непосредственно «созданы людьми». На индивида оказывают воздействие и ограничивают его поведение другие люди. Эти люди осуществляют действия по ограничению поведения других. Таким образом, источник воздействия и ограничения поведения – общество или окружающая индивида социальная система.

Социальные факторы или ограничения экономического выбора – это такие, которые, во-первых, носят относительно экзогенный для отдельного индивида характер, т.е. индивид вынужден подчиняться этим факторам, в противном случае санкции (внутренние, внешние, централизованные и децентрализованные).

Во-вторых, данные ограничения представляют собой результат действий человека (осознанных или непреднамеренных) и носят «рукотворный характер»¹¹. Это есть придуманные людьми ограничения, некая искусственная конструкция (Д. Норт).

2. Для осуществления подобных действий люди создают соответствующие инструменты (законы, правила, санкции, системы мониторинга поведения). Любой социальный фактор или любое социальное ограничение включает в себя следующие элементы, из которых складывается человеческое действие по ограничению поведения: субъект ограничения, (действующий субъект), диспозиция, санкция, мониторинг и пр. Данные действия или их результаты А. Грейф называет «институциональные элементы»¹².

3. Мы имеем дело с целой системой таких факторов. Отдельный фактор – это то, в какой форме и по каким каналам общество (другие люди) оказывает воздействие на индивида.

В зависимости от того, каким образом представлена диспозиция поведения, каков характер и механизм применяемых санкций, особенности субъекта, который вводит правила и применяет санкции, можно выделить три основные группы социальных факторов и ограничений.

Во-первых. Прямые социальные ограничения индивидуальной экономической деятельности, *которые существуют вне этой деятельности и предшествуют ей*. Примеры социальных факторов или социальных ограничений, которые выходят за рамки ценового механизма и ресурсных ограничений: образы мышления, моральные нормы, коллективные действия, насилие, власть, законы, рутины и пр. Данные социальные ограничения и получили название институтов.

Во-вторых. Внутренние или интернализированные нормы в виде образа мысли, поведенческих рутин, моральных ценностей и т.п., в соответствии с которыми индивид строит свое поведение.

В-третьих, реальные устоявшиеся формы экономического поведения и взаимодействия, социальная структура экономической системы, фактическая регулярность в социальных взаимодействиях. Спонтанный порядок действия и взаимодействий, который сложился в экономике. Механизм, подчиняющий и ограничивающий поведение, не имеет здесь специальных институциональных элементов (правил, норм, санкций и пр.), т. е. не существует вне самих отношений, которые они структурируют. Это есть свойство самих экономически отношений и взаимодействий.

Заметим попутно, что указанные социальные факторы могут действовать в различных и даже противоположных направлениях. Диспозиции поведения, задаваемые различными социальными факторами, могут не совпадать, как правило, не совпадают.

¹¹ Институт – это система социальных факторов, совокупное влияние которых порождает регулярность поведения. Каждый компонент такой системы является социальным, т.е. рукотворным социальным фактором. Он оказывается экзогенным по отношению к каждому индивиду, на поведение которого он влияет (Грейф, 2013. С. 56).

¹² «Суммарно эти компоненты мотивируют, направляют и делают возможным выбор индивидами одного варианта поведения из множества возможных в данных социальных ситуациях. Я называю такие социальные факторы институциональными элементами» (Грейф, 2013. С. 56).

4. В совокупности действие системы социальных факторов и ограничений образует механизм социального контроля (регулирования), который подчиняет, направляет и ограничивает индивидуальное экономическое поведение¹³.

5. Видимый результат действия социальных ограничений. Во-первых, оформление индивидуального экономического поведения и создание мотивационного каркаса деятельности¹⁴. Во-вторых, устранение неопределенности и на этой основе структурирование взаимодействий между людьми. Социальные ограничения не просто воздействуют на индивидуальное поведение как таковое и ограничивают его, а ограничивают поведение одного индивида по отношению к другому. Иными словами, указанные ограничения имеют своим объектом не индивидуальное поведение как таковое, а поведение одного индивида по отношению к другому, или, социальные взаимодействия. Т. о. отношения и взаимодействия между людьми приобретают свойства повторяемости, регулярности и предсказуемости. Результатом действия институтов является оформление экономических взаимодействий между людьми.

6. Устойчивые, повторяющиеся и регулярные структурированные взаимодействия между людьми формируют определенный социальный порядок или социальную структуру экономических взаимодействий. Создание устойчивой социальной структуры имеет следствием предсказуемость действий одного человека по отношению к другому. Тем самым создаются социальные основания для экономического действия.

Дж. Ходжсон рассматривает институты как системы устоявшихся и общепринятых социальных правил, которые структурируют социальные взаимодействия (Ходжсон, 2007. С. 28). Для Д. Норта, главная роль, которую институты играют в обществе, заключается в установлении устойчивой структуры взаимодействия между людьми (Норт, 1997. С. 21). Институты, по его мнению, организуют взаимоотношения между людьми (Норт, 1997. С. 17). Дж. Найт рассматривает институты как «набор правил, структурирующих социальные взаимодействия определенными способами» (Knight, 1992. Р. 2).

7. Ликвидация неопределенности, структурирование взаимодействий между людьми и создание социальной структуры экономического взаимодействия создают основания для экономического действия, для повседневной экономической деятельности.

От экономических феноменов к экономической теории институтов

Выше были констатированы группы феноменов экономической реальности, выделенные путем наблюдения. Теперь необходимо дать этим феноменам объяснение.

Теоретическое объяснение означает, что вместо систематизации и обобщения указанных явлений на основе последовательности и сходства событий, мы должны показать причинно-следственные связи и функциональные зависимости между основными институциональными элементами, социальными факторами и ограничениями.

Кроме того, это означает, что необходимо «вписать» теоретические модели институтов в уже известные теоретические концепции, парадигмы и схемы.

Объяснение вышеуказанных феноменов и явлений экономической реальности имеет следствием становление институциональной теории или исследования институтов.

Для того, чтобы стало возможным объединить и связать указанные выше феномены в рамках единой теории, необходимо найти ответы на следующие вопросы.

¹³ «Я часто меняю термин система контроля с термином институциональная среда или права собственности», – отмечает Т. Эггертссон (Eggertsson, 1997. Р. 665).

¹⁴ Социальные ограничения, задаваемые институтами, соединяются со знакомыми ограничениями дохода и технологии в стандартной экономической теории и оказывают влияние на человеческие мотивы и оформляют их выбор. (Eggertsson, 1997. Р. 665).

Вот только некоторые из них.

1. Происхождение и причина существования институтов. Зачем нужны институты или зачем для осуществления экономических действий необходимы социальные ограничения? Почему порядок взаимодействия между людьми необходимо структурировать. Почему без институтов невозможно обеспечить предсказуемость действий людей. Почему существуют правила, нормы, конвенции и способы поведения? «Что заставляет сознание структурировать человеческие отношения таким образом», – задает вопрос Д. Норт (*Норт, 2010. С. 26*).

2. Социальная структура экономического взаимодействия. Какие отношения или, точнее, что именно в экономическом поведении и в экономических отношениях между людьми структурируют институты. Что такое структурированное взаимодействие. На что необходимо воздействовать, чтобы внести определенность в экономические отношения. Что представляет собой, из чего складывается и какие элементы включает в себя социальная структура экономического взаимодействия, которая возникает в результате действия социальных ограничений или институтов.

3. Механизм структурирования. Какие действия необходимо предпринять для ограничения и оформления экономического поведения и создания структуры экономических взаимодействий. Зачем для этого нужны правила, санкции и прочие институциональные элементы. Что является условием для создания института. Точнее, при каких условиях возможно действие тех или иных социальных ограничений.

4. Природа правил. Имеют ли правила или стандарты поведения, которые заданы данными ограничениями, под собой какую-то основу. Вопрос заключается в том, «какая экономическая логика стоит за фундаментальными экономическими и политическими правилами, регулирующими производство и обмен, и как меняются эти правила?» (*Эггертссон, 2001. С. 19*).

Что это? Отражение неких объективных законов или произвольная конструкция, определяемая идеологией, интересами и пр. Правила должны чему-то соответствовать, отражать (законы) или есть проявление и результат свободы воли? Правила, заданные экономическими институтами носят произвольный характер и по своему усмотрению структурируют некий хаотический процесс, который не обладает собственными закономерностями (например, дорожное движение). Или структурированию подлежит процесс, который обладает собственными законами функционирования и развития (как например, технология производства). Как двигаться – от правил к структуре, которая возникает на их основе и результате их действия, или от социальной структуры к правилам, которые должны эту структуру оформить. Мы должны системой правил объяснить существующую социальную структуру или с помощью социальной структуры объяснить появление тех или иных правил.

5. Центральный тезис любой институциональной теории состоит в том, что институты имеют значение для результатов функционирования экономики. Иными словами, можно перефразировать это так: институты – это то, что имеет значение.

Тем не менее, открытым остается вопрос о том, а что в действительности имеет значения для экономического поведения и функционирования экономической системы в целом? Что имеет большее значение, а что меньшее: формальные правила, образы мыслей, коллективные действия, рутины, реальные отношения, власть, насилие, структура экономических взаимодействий и пр.

То, что институты являются некими социальными ограничениями, признается всеми. Открытым остается вопрос о том, какие именно социальные ограничения и факторы следует считать институтами, какие из них «более» институты, а какие «менее».

6. Институты, согласно Д. Норту, включают в себя как формальные правила и неформальные ограничения (общепризнанные нормы поведения, достигнутые соглашения, внутренние ограничения деятельности), так и определенные характеристики принуждения к выполнению тех и других (*Норт, 1997. С. 7*). При

этом (Норт), институты включают **все формы ограничений** (выделено нами – В. Д.), созданных людьми для того, чтобы придать определенную структуру человеческим взаимоотношениям (Норт, 1997. С. 18).

Отсюда вопрос. Институт – это есть *любое* ограничение или же институтом можно считать *все* ограничения в их совокупности? Если в качестве института рассматривать всю систему социальных факторов в ее совокупности, то каждое отдельное ограничение институтом не является, а выступает в качестве ее (этой системы) институционального элемента.

Если же принять, что институт – вся система ограничений, то возникает следующий вопрос – а как соотносятся между собой различные его составляющие (институциональные элементы). Какова структура данной системы, иерархия и причинно-следственные связи между ее основными элементами и пр. Как соотносятся между собой данные элементы? Что именно создает ограничительные рамки и организует взаимоотношения между людьми?

7. Является ли совокупность социальных факторов и ограничений (формальные законы, моральные нормы, реальный порядок и пр.) некой целостностью, где действие всех факторов связано между собой или же представляет собой некий конгломерат. Каждый из социальных факторов существует сам по себе и, соответственно, каждый из них требует отдельной теории. Или же между ними есть нечто общее, и все они являются элементами некоего целого, и мы имеем основания рассматривать их в единстве, в рамках единой теоретической модели. Иными словами, они являются проявлением некой единой, общей для всех элементов, сущности, которая стоит за ними и является их общим основанием. А указанные институциональные элементы и социальные факторы являются внешними формой проявления этой сущности или этого целого.

8. Проблема социального фактора и социальных ограничений имеет две стороны или крайние точки: сами отношения и взаимодействия между людьми как результат воздействия институтов, на одной стороне, и правила (институциональные элементы), регулирующие их взаимодействия, – на другой.

Что имеет значение и представляет главный интерес для институциональной теории: правила и пр. институциональные элементы или же структурированные отношения и взаимодействия между людьми, которые формируются на основе правил? Ведь правила, санкции, нормы и пр. не существуют сами по себе, а лишь ради того, чтобы структурировать экономические взаимодействия. Иначе говоря, значение имеют отношения между людьми. Остальное (институциональные элементы) имеет значение как фактор формирования этих отношений.

9. Что мы исследуем? В какой мере экономического поведение и социальная структура экономического взаимодействия, возникающие как результат действия институтов, являются объектом исследования институциональной теории? Должны ли экономические отношения рассматривать в качестве институтов (институциональных элементов) и, далее, входить в предметную область исследований институциональной теории? Или при определении институтов и, соответственно, предмета институциональной теории следует ограничиваться исключительно правилами. Где заканчивается предметная область исследований?

10. Проблема порядка и последовательности в развертывании или изложении институциональной теории. На одном полюсе находится индивид, социальные ограничения и институты, которые он создает, на другом полюсе – система структурированных экономических взаимодействий.

С какой стороны начинать исследование? От индивида прийти к социальной структуре взаимодействия или же от социальной структуры – к индивиду и его действиям по созданию социальных ограничений? От индивидуального начала идти к социальному, или от социального – к индивидуальному.

11. И, наконец, последнее, когда, в каких ситуациях институты «не имеют значение»? А именно, в каких случаях для объяснения экономического поведения

нет необходимости прибегать к такой теоретической конструкции, как институты?

Чтобы ответить на данные вопросы, обобщений, основанных на сходстве и последовательности явлений и событий, которые основаны на наблюдении, уже недостаточно.

Необходимо переходить собственно к теории. Для этого необходимо связать понятия, которым мы описываем действительность, с системой суждений и умозаключений.

Экономика институтов

Исходная теоретическая проблема, из решения которой вырастает то, что получило название институциональной теории, – почему необходимы институты?

Иными словами первый вопрос, который возникает при исследовании указанного объекта (или объекта институциональных исследований), состоит в следующем: почему экономические взаимодействия между людьми необходимо структурировать и обеспечивать тем самым регулярность и предсказуемость их поведения. Зачем для этого нужны институты (социальные ограничения)? Зачем это все нужно? Что заставляет людей создавать такие искусственные конструкции, как институты?

Мы не можем решить эту проблему, основываясь лишь на внешнем наблюдении эмпирических фактов.

Результат зависит от теоретической концепции, которую разделяет исследователь, а именно, от того, сквозь призму какой теории он смотрит на интересующий нас объект исследования (социальные факторы и ограничения). Точнее говоря, ответ на указанный вопрос зависит от общей парадигмы экономического поведения, разделяемой исследователем. От того, с какой системой понятий необходимо соединить знание об институтах или социальных ограничениях поведения. Это своего рода «неснимаемые очки», без которых мы не способны осмыслить факты экономической реальности.

Итак. Общий источник, который вызывает необходимость в институтах, – проблема неопределенности и непредсказуемости для индивида результатов экономического выбора. Причина – непредсказуемость поведения других людей. Отсюда необходимость ограничения, структурирования, оформления поведения и взаимодействий между людьми с целью избегания подобной непредсказуемости. Как отмечал Ф. Хайек: «Человек развил правила поведения не потому, что ему известны все последствия отдельного действия, а потому, что они ему неизвестны» (Хайек, 2006. С. 188).

Что же может мешать такой предсказуемости? Или иначе, почему один индивид не может предсказать и предвидеть поведение другого индивида?

Начнем с неоклассической теории или экономики.

В неоклассической теории, как науке о рациональном использовании ресурсов, основа экономического поведения – выбор, который совершает отдельный индивид в процессе использования ограниченных ресурсов.

На одной стороне выбора представлен субъект – отдельный индивид, осуществляющий выбор, обладающий некими заданными предпочтениями. На другой стороне, – совокупность ограниченных ресурсов и варианты конечной продукции, которую можно произвести с помощью данных ресурсов. Все ресурсы и конечные блага имеют ценовое выражение.

Единственный механизм, который направляет действия других людей или координирует взаимодействие между людьми, сводится к системе цен. Движения системы цен и кругооборот ресурсов – естественный процесс, управляемый естественными законами, и, следовательно, вполне предсказуем. Действия других людей не представлены ничем более сложным, нежели заданным вектором равновесных цен, – указывает С. Боулз (Боулз, 2010. С. 8).

Откуда в такой модели могут возникнуть институты или проблема социальных ограничений и структурирования взаимодействий?

В самом объекте и условиях выбора никаких принципиальных причин для возникновения институтов (морали, законов, традиций, рутин и пр.) просто нет. В движении цен и товаров нет эндогенных или внутренних импульсов к нарушению регулярности и порядка и нет ничего такого, что порождает и воспроизводит постоянную непредсказуемость. Как нет такой проблемы в законах механики, на которые ориентировалась исторически неоклассическая традиция. Есть только случайность, вызванная вмешательством неких внешних обстоятельств и сил – технологические факторы, природные и климатические явления, политическая жизнь, моральные и идеологические факторы. Введение оппортунистического поведения не меняет сути дела. Это лишь психологическая особенность человека (но не особенность экономической системы), это «склонность людей к оппортунистическому поведению», которая не выходит за рамки внешней случайности.

Мы не можем вывести неопределенность непосредственно из системы цен или из ограниченных ресурсов как таковых. Институты в такую экономическую концепцию (микроэкономическую теорию или общую теорию экономического равновесия) не вписываются, точнее, последняя вполне может обойтись и без них. Микроэкономика, как известно, институционально нейтральна.

Но! Социальные ограничения, направленные на структурирование поведения, тем не менее, представляют собой факт экономической реальности, наличие которого не вызывает сомнений.

Что же тогда может явиться источником неопределенности, если его (данного источника) нет в объекте, на который направлен выбор.

Остается одно – сам индивид (субъект выбора). Таким образом, где и возможно в данной теоретической модели искать истоки институтов, то только внутри самого человека. Человеку что-то мешает действовать без этих институтов, осуществлять выбор. Что же может помешать индивиду?

Это ограниченность самого человека.

Ответ найден в ограниченной рациональности индивида. «Главная причина существования институтов заключается в том, что индивиды никогда не бывают полностью рациональными и не обладают идеальным общим знанием ситуации» (*Грейф, 2013. С. 37*). Социальные институты появляются для решения проблем ограниченности знания.

«Главная роль, которую институты играют в обществе, – пишет Д. Норт, – заключается в уменьшении неопределенности путем установления устойчивой (хотя и обязательно эффективной) структуры взаимодействия между людьми» (*Норт, 1997. С. 21*).

Институты выступают, таким образом, лишь как некая дополнительная конструкция к индивидуальному выбору, своего рода костыль, который необходим индивиду для осуществления этого выбора. В принципе экономическая теория возможна и без институтов. Просто теория будет неполной.

Если индивид полностью рационален и информирован в данной модели, какие-либо причины для существования институтов отсутствуют.

В более развернутом варианте: ограниченная рациональность предполагает, что информация требует издержек. Отсюда проблема трансакционных издержек (определение). Причина институтов: ограниченная рациональность и необходимость минимизации трансакционных издержек в процессе выбора¹⁵.

Вся конструкция институциональной теории в рамках неоклассической парадигмы строится на ограниченной рациональности и затратности информации. Институты рассматриваются как инструмент устранения неопределенности и минимизации затрат на информацию, равно и трансакционных издержек.

¹⁵ Иногда указанная конструкция дополняется оппортунистическим поведением. Однако, во-первых, введение возможности оппортунистического поведения не является решающим для объяснения институтов, и поэтому часто обходятся без него. Во-вторых, сама идея оппортунистического поведения настолько смутная и расплывчатая, что ставить ее в начало и основание теории довольно сомнительно. Как минимум потому, что сама идея оппортунистического поведения уже предполагает существование институтов, контрактов и пр.

В отсутствие трансакционных издержек, писал Р. Коуз, не имеет значения правовая система: люди всегда могут договориться, не неся никаких издержек, о приобретении, подразделении и комбинировании прав так, чтобы в результате увеличилась ценность производства. **В таком мире институты, образующие экономическую систему, никому и ни для чего не нужны** (выделено нами – В. Д.) (Коуз, 1993. С. 16). Поэтому, «если информация о ситуации принятия решений полна, бесплатно и мгновенна, **никакой необходимости в возникновении правил и, тем более, во введении их в экономическую теорию не возникает** (выделено нами – В. Д.)»¹⁶.

Институт, здесь – это, прежде всего, правило – это мысленная конструкция, позволяющая преодолеть ограниченную рациональность. Необходимо создать правило, знать правило и действовать в соответствии с правилом. Тогда проблема неопределенности и непредсказуемости исчезнет. «Институты, – пишет М. И. Одинцова в своем учебнике по институциональной экономике, – позволяют экономить наши мыслительные способности, так как, **выучив правила**, мы можем приспособиться к внешней среде, не пытаясь ее осмыслить и понять» (Одинцова, 2009. С. 18).

На этой теоретической платформе и формируется **экономикс институтов** или новая институциональная экономическая теория. В этом случае институциональная теория есть не что иное, как лишь уточнение к неоклассической теории. Т. Эггертссон предлагает рассматривать термины неонституциональная экономика и экономикс институтов как совершенные субституты (Eggertsson, 1997. P. 665).

Функция социальных ограничений в экономиксе институтов – защита экономической системы от «дурака» (индивида с ограниченной рациональностью) и «подлеца» (он же оппортунист). Соответственно институты не являются проявлением внутренней потребности организации экономической жизни и носят, в известной мере, экзогенный по отношению к экономической системе характер.

Природа институтов – в природе человека, но не в природе экономической системы. Во внешнем мире присутствует вся полнота необходимой информации для эффективного выбора. Просто человек не в состоянии эту информацию «переварить». Если известны исходные данные – траекторию поведения всегда можно вычислить. Устранение (полное) неопределенности возможно (если знать законы движения системы). В последнем смысле предпосылка полной рациональности верна и вполне отражает действительность.

Такова логика построения теории. И ни чего не меняется от того, что различные авторы могут в той или иной степени отклоняться от данной логики и включать в предмет исследования факторы, которые выходят за рамки данной теоретической логики.

Политическая экономия институтов

Как уже было сказано выше, принципиально важный для понимания институтов вопрос – это вопрос о том, каковы происхождение и природа неопределенности, которую должны устранить институты? И далее, что имеется в виду под устранением неопределенности, иными словами, что является результатом действия институтов?

Неоклассическая теория основную причину неопределенности видит в субъекте выбора, а именно, в ограниченной рациональности человека, его неспособности переработать всю информацию, необходимую для принятия решения. На этой теоретической посылке формируется «экономикс институтов».

Альтернативный взгляд связан с представлением об экономике как о социальной системе. Основа экономической системы – не движение цен и товаров, а человеческое действие и взаимодействие. Под обществом как социальной системой

¹⁶ См.: Институциональная экономика: новая институциональная теория / Под общ. ред. А. А. Аузана. М.: ИНФРА-М, 2005, С. 19.

понимается совокупность людей, объединённых исторически сложившимися формами их взаимосвязи и взаимодействия. Социальная система — целостная структура, основным элементом которой являются люди, их взаимодействия, отношения и связи.

«Экономическая теория, — писал Л. Мизес, — это не наука о предметах и осязаемых материальных благах; это наука о людях их намерениях и действиях. Блага, товары и все остальные понятия поведения не являются элементами природы; они элементы человеческих намерений и поведения» (Цит. по: *Coto, 2007. С. 8-9*).

Экономика как социальная система характеризуется тем, что, во-первых, взаимодействия между людьми в процессе хозяйственной деятельности (производство, обмен, распределение) и не исчерпываются взаимодействием вещественных и ценовых факторов, а имеют самостоятельное значение;

Во-вторых, взаимодействие вещественных и ценовых факторов производства есть следствие социального процесса взаимодействия между людьми. Социальные экономические отношения предшествуют экономическим (товарным и ценовым) отношениям и пропорциям.

В-третьих, товарный обмен, цены, ограниченные ресурсы и пр. рассматриваются как превращённые формы человеческих отношений, а не естественная сама по себе данная реальность. Производственные отношения принимают вещный характер.

В-четвертых, на производственный процесс оказывают влияние такие социальные взаимодействия, которые выходят за рамки производства и обмена хозяйственными благами. Речь идет о политических взаимодействиях, организационных отношениях, а также моральных факторах экономической деятельности.

Индивиду в данной модели противостоит не мир естественных законов наподобие законов механики, а система взаимодействия между людьми.

Посмотрим на проблему институтов и неопределённости со стороны объекта действия институтов — социального взаимодействия. Что есть такого в социальном процессе взаимодействия между людьми, что требует их упорядочивания, структурирования и т.п.?

В такой модели причины возникновения такого явления, как институты и смысл самих институтов будут выглядеть иным образом.

В данной системе координат неопределённость и необходимость институтов есть результат социальной природы экономического поведения независимо от проблемы рациональности.

Если берем экономику как социальную систему (а не сумму товаров и цен), то причина отсутствия предсказуемости не столько в субъекте (степени его рациональности или порядочности), сколько в общественных условиях выбора (т.е. в других индивидах).

Ограниченная рациональность (куда от нее денешься) присутствует. Но не это является основной причиной для возникновения института. Проблема заключается в действиях других людей, которые образуют социальное пространство экономического взаимодействия. Отсутствие предсказуемости есть результат не индивидуальной ограниченности субъекта действия, а социальных условий его действия, поведения объекта действия.

Во-первых, это касается происхождения неопределённости.

Экономика как социальная система состоит, прежде всего, не из товаров и цен, а из индивидов. Данные индивиды, в отличие от любого товара или экономического блага, обладают **свободой воли**. Потому поведение других в принципе не может быть полностью предсказуемым, независимо от степени рациональности индивидов, которые намереваются структурировать это взаимодействие. Действие человека невозможно описать и предсказать на основе знания неких естественных законов. Имеет место произвольность решений и

действий, независимо от внешней причинности или, как говорил И. Кант, «самозаконодательства разума». Информация, необходимая для экономического действия данного индивида, создается другими индивидами, причем создается в известной степени произвольно.

Это означает, что полная информация об ожидаемом поведении индивидов отсутствует в принципе. Ее просто нет объективно – нечего познавать. Сами индивиды могут не знать того, как себя поведут, не говоря уже о внешнем наблюдателе. Допустив даже факт полной рациональности индивида и его безграничную способность по переработке информации, неопределенность устранить невозможно. Информация, которую нужно освоить, отсутствует. Ограничена ли рациональность, и в какой степени она ограничена – не имеет принципиального значения. Неопределенность здесь – принципиальное свойство окружающего мира, а не только результат ограниченных познавательных способностей.

Имеет место фундаментальная неопределенность будущего поведения других для отдельного индивида. Ограниченная рациональность имеет место. Но! Даже если индивид полностью рационален, он принципиально не в состоянии полностью предугадать действия других. Проблема предсказуемости – не в познавательном акте субъекта, а в действиях объекта. Мы имеем дело с фундаментальной неопределенностью, где неопределенность – это свойство окружающего мира, а не только результат ограниченных познавательных способностей человека.

Кроме того, информация о намерениях, предпочтениях, производственном опыте носит субъективный и неявный характер и не может быть адекватно передана другим людям. «Каждый, кто действует и практикует предпринимательство, делает это глубоко *личным* и *неповторимым* образом, так как начинает со стремления достичь определенные цели, которые соответствуют видению мира и совокупности знаний о нем, которыми во всем их богатстве и разнообразии нюансов располагает только он и которыми в точно таком же виде не может обладать никто другой вот почему знание, о котором мы говорим не является *данным* и доступным для всякого» (Coto, 2007. С. 30).

Во-вторых, проблема состоит не только в устранении неопределенности. Ценность представляет не определенность как таковая.

Ведение хозяйства (хозяйственный процесс) в качестве своего исходного условия предполагает наличие некой общности **людей** (экономических агентов), каждый из которых максимизирует собственную индивидуальную выгоду (полезность, целевую функцию), стремится достичь желаемых для себя целей.

В условиях экономического взаимодействия и взаимной зависимости степень реализации индивидуальной функции полезности каждого данного экономического агента зависит от того, каким образом используются ресурсы, принадлежащие (или которые могут принадлежать) другим экономическим агентам нашего множества. Функция полезности одного становится параметром функции полезности другого.

Эта зависимость, очевидно, имеет две стороны: своего рода притяжение и отталкивание. Экономические действия, которые осуществляют экономические агенты в рамках заданного социального пространства, могут выступать по отношению друг к другу источником выгоды, т.е. являться условием удовлетворения потребностей друг друга; или же являться причиной ущерба (потери полезности), т.е. оказывать отрицательное влияние на экономическую деятельность. Таким образом, формируется как **положительная**, так и **отрицательная** зависимость между экономическими действиями различных агентов. Люди своими действиями могут либо удовлетворять потребности друг друга, либо же создавать друг другу препятствия для максимизации индивидуальной полезности.

Экономическим действиям индивида препятствует не только отсутствие определенности, но и вполне конкретная определенность действий со стороны контрагентов. Во-первых, имеет место **враждебная ему определенность**, которую

индивид желает избежать, причем, возможно даже сильнее, чем неопределенности как таковой (например, когда вас преследуют бандиты). Во-вторых, наряду с антагонизмом и конкуренцией за ресурсы имеет место и кооперация между людьми, позволяющая индивидам использовать ресурсы других индивидов для достижения собственных целей. Отсюда, **желательная или положительная для индивида** определенность во взаимодействии между людьми, которой он стремится достичь.

Структурирование взаимодействий и подчинение их определенному порядку, таким образом, имеет целью не только устранить неопределенность как таковую, но и создать вполне конкретную, устраивающую индивида, «желательную» для него определенность, равным образом, устранить враждебную определенность.

В данном случае нет проблемы неопределенности, а есть **проблема замены одной определенности на другую**. Отсутствие конкретного института не означает отсутствие определенности (т. е. неопределенность), а означает наличие конкретной определенности. Институт необходим не потому, что неизвестно как поведет себя индивид, а именно потому, что это известно. И именно наличие определенности в поведении требует института как средства, который изменит одну определенность в поведении на другую.

В таком случае, – если мы ведем речь об определенных взаимодействиях и отношениях, – необходимость в институтах связана, прежде всего, со стремлением подчинить экономическую деятельность одних людей целям и интересам других. И теоретически такая необходимость (в институтах) не связана с проблемой затратности информации и может существовать также и в условиях полноты, бесплатности и доступности последней.

В этом случае для нас принципиальное значение приобретает не столько формальная сторона дела: экономические взаимодействия структурированы, неопределенность устранена, а трансакционные издержки минимизированы. Но, прежде всего, содержательная. А именно: какие по своему содержанию экономические взаимодействия и отношения порождает и отражает институциональная структура? Каково экономическое содержание структуры взаимодействия, возникающего как результат действия институтов?

Причина порядка и причина возникновения института как социального ограничения коренится, таким образом, в наличии в обществе антагонизма, с одной стороны, и кооперации – с другой.

Далее, что принципиально важно для понимания институтов, экономические взаимодействия между людьми, социальная структура экономики имеют собственные законы движения. Соответственно их нельзя произвольно менять и перестраивать по собственному усмотрению. Можно получить такой результат, который будет абсолютно противоположным поставленным целям и интересам. Институт (правило) поэтому представляет собой произвольную конструкцию, отражающую исключительно взгляды и интересы людей, которые их создают. Они должны соответствовать законам движения социальной структуры экономического взаимодействия.

Целесообразно различать два аспекта институтов (правил). С одной стороны, правила являются средством или инструментом, с помощью которого одни индивиды влияют на других с целью подчинения и создания такой экономической структуры (или структуры экономического взаимодействия), которая обеспечивает для них максимизацию собственной выгоды. С другой стороны, любое правило вносит определенность во взаимодействие между людьми как таковое, безразлично к характеру подчиненности между сторонами отношения. В этом (последнем) смысле правило имеет самостоятельное значение и представляет ценность само по себе безотносительно к тому, чья власть стоит за ним и стоит ли вообще.

В первом случае правило позволяет создать вполне определенную конкретность взаимодействия (другой вопрос – какую) и получить одним индивидом

выгоду за счет подчинения своим целям ресурсов и действий другого индивида (отношения найма)¹⁷. Во втором случае выигрыш от правила возникает за счет сокращения неопределенности и присваивается всеми, безразлично к тому, чьи интересы стоят за этим взаимодействием, т.е. безразлично к тому, кто, кого, к чему принуждает (правила дорожного движения).

Хотя указанные аспекты есть две стороны любого института, вместе с тем в одних институтах может доминировать одна сторона – создание вполне конкретной определенности во взаимодействиях (например, институты налогообложения), в других вторая – устранение неопределенности (например, метрическая система или правила бухгалтерского учета).

Вопрос заключается в том, что нас больше интересует: определенность формы взаимодействия как таковая или та конкретная форма, которую принимает определенность данного взаимодействия.

В-третьих, в арсенале средств взаимодействия между людьми, кроме обмена и распределения, имеется такой инструмент как насилие. Речь о возможности физического воздействия на другого человека. Любопытный «нетехнологический фактор производства». Куда там бедному и скромному оппортунисту-любителю¹⁸. Индивид имеет свойство использовать доступное ему насилие для достижения собственных интересов за счет интересов других. Природа институтов коренится в необходимости преодоления насилия в отношениях между людьми.

Таким образом, природа институтов коренится здесь не в субъекте выбора, а **в общественных условиях, в рамках которых осуществляется выбор**. Создавая социальные ограничения, люди не занимаются тем, что компенсируют свои недостатки, ограничения и мелкие пороки (вроде оппортунизма), а познают и создают общественное устройство для рационального распределения ресурсов.

В экономике можно представить себе экономическую теорию без институтов, т. е. институционально нейтральную. И лишь впоследствии вводить их как дополнение. Экономика в данной парадигме вполне может функционировать без институтов.

Когда же мы рассматриваем экономику как социальную систему, ее функционирование невозможно представить себе без институтов. Ее просто нет. Соответственно, без институтов невозможна и экономическая теория. Институты представляют собой не «подпорку», а несущую конструкцию экономической системы (точнее, экономики как социальной системы). **Нет теории экономической без теории институциональной.**

Создавая определенность, институты не просто структурируют взаимодействие. Результатом такого структурирования является возникновение определенной (хоть и спонтанной) социальной структуры экономики (отношения собственности, распределение власти, неравенство, распределение насилия и пр.), устойчивого хозяйственного порядка.

В качестве цели и измерителя эффективности института выступает не мера снижения неопределенности и экономия на трансакционных издержках, а качество и эффективность хозяйственного порядка.

Данный методологический подход к исследованию институтов и определению предметной области теории будем называть **политической экономией институтов**.

¹⁷ Вряд ли институциональное регулирование отношений найма, или более широко, принципал-агентских отношений, связано исключительно с тем, что отсутствует или затратна информация о том, как будет вести себя агент (хотя и это, безусловно, имеет место). Скорее, можно утверждать, необходимость в системе правил возникает именно потому, что принципал знает и способен предсказать как именно поведут себя агенты в тех или иных ситуациях.

¹⁸ Особенность современной экономической теории, замечает Грановеттер, в том, что она исходит из того, что индивид преследует свои экономические интересы относительно джентльменскими способами. «Следование собственным экономическим интересам – это, как правило, не проявление необузданной «страсти», а цивилизованное, спокойное занятие» (Грановеттер, 2002. С. 47).

Экономика институтов или политическая экономия институтов¹⁹

Итак, возможны два подхода к выстраиванию институциональной теории, каждый из которых имеет свои особенности в границах предметной области исследования. Условно можно обозначить как **экономика институтов или политическая экономия институтов**.

Какие же предпосылки более верны и являются подходящими для институциональной теории?

1. Природа институтов в **индивиде** или в **социальной среде**. В субъекте выбора или в общественных условиях выбора.

В чем состоит причина и необходимость в институтах: в ограниченных познавательных возможностях индивидов, которые ограничивают его возможности в предвидении событий и порождают неопределенность. Или же институты есть отражение особенностей социального процесса взаимодействия между людьми, где мера рациональности индивидов не имеет принципиального значения. Неопределенность есть проявление **внутренней** потребности экономической жизни и носит эндогенный характер.

2. Что считать результатом действия институтов: устранение **неопределенности** или создание **определенности**. Если за основу берется ограниченная рациональность, то не может быть иного результата кроме как устранения неопределенности. Однако ограниченная рациональность не может объяснить конкретное содержание институтов. Вряд ли хотя бы один институт возник из проблемы устранения неопределенности как таковой. Людей интересует не устранение неопределенности как таковой, а устранение конкретной неопределенности и установление конкретной определенности.

3. **Правила или взаимодействия (отношения)**. В какой мере структурированные экономические взаимодействия (как результат действия правил и норм и как самостоятельная причина, регулирующая поведение) включаются в определение института и, следовательно, в предмет исследований институциональной теории. Если же включается, то, очевидно, что и правила, и взаимодействия имеет смысл рассматривать как стороны или части некоего целого, а именно, общественной организации производства²⁰.

Далее, что является центральной (и исходной) темой исследования в институциональном анализе: формальные правила и неформальные нормы или же структура и содержание тех экономических взаимодействий, которые для своего осуществления предполагают или требуют определенных правил и норм поведения.

В экономике институтов упор делается на исследовании правил и их влияния на экономическое поведение²¹.

В политической экономии институтов основное внимание акцентируется на структуре экономических взаимодействий и отношений, которые возникают (или должны возникать) на основе правил, и их влияние на экономическое поведение. Правило рассматривается как промежуточный этап. Конечный пункт – экономические отношения или взаимодействия. Невозможно понять институты без понимания того, что создают эти институты. Важнейший фактор влияния

¹⁹ В чем отличие разделения экономика институтов и политической экономии институтов от деления на старую и новую институциональную теорию. Дело в том, что в настоящем случае мы говорим о логике построения теории. Когда мы говорим, например, о неинституциональной теории и традиционной институциональной теории, мы в большей степени говорим о взглядах различных групп авторов, которые объединены общей методологией исследования или, по крайней мере, схожей. Что же касается отдельных авторов, представителей того или иного направления, и их работ, то в научных исследованиях последних различные предметные области, логика и методы исследований могут причудливым образом смешиваться между собой. Трудно выделить представителей экономика институтов или политической экономии институтов в чистом виде. Куда отнести, к примеру, Д. Норта? Особенно в свете проблематики его последней книги о насилии.

²⁰ Центральной проблемой, определяющей предмет исследований институциональной теории, по мнению У. Самуэльса, является организация в экономике в целом (Самуэльс, 2002. С. 126).

²¹ Институциональная экономика – область знаний о правилах экономического поведения: о том, как они «работают», как формируются и меняются, с какими издержками и выгодами связано их создание, изменение, соблюдение и нарушение (См.: Институциональная экономика: новая институциональная теория / Под общ. ред. А. А. Аузана. М.: ИНФРА-М, 2005, С. 5).

институтов на поведение – содержание отношений и взаимодействий, которые создают эти институты.

Главная проблема политической экономии институтов – **вопрос о том, какую социальную структуру экономического взаимодействия должны ввести или вводят институты.** Точнее говоря, какая необходима структура взаимодействия между людьми, для того чтобы устранить источники неопределенности, сделать возможными предсказания относительно поведения экономических агентов и пр.

С тем фактом, что результатом (и целью) действия институтов является устойчивая структура взаимодействия между людьми (или же, у разных авторов по-разному: «институциональная структура взаимодействий между людьми», «социальная структура экономического взаимодействия», «способы социального взаимодействия» и т.п.) согласны все. Вместе с тем, открытым остается вопрос о том, что представляет собой эта структура, каковы ее функции и внутренние законы движения, какие экономические и политические, социальные и моральные компоненты ее составляют.

4. Отсюда, разные подходы к оценке эффективности институтов. Что оценивается: **эффективность правил или эффективность взаимодействий,** возникающих в результате применения правил.

Эффективность правил определяется способностью минимизировать транзакционные издержки. Эффективность экономических отношений и взаимодействий определяется их влиянием на общую величину производственных издержек.

На каких основаниях строить теорию институтов? С чего начинать? С индивида и его ограниченной рациональности или с экономики как социальной системы и фундаментальной неопределенности как ее свойства? В связи с этим повторим известный вопрос Дж. Робинсон, с которого Р. Коуз начинает «Природу фирмы»: «относительно набора предпосылок экономической теории следует задать два вопроса: можно ли с ним работать и – соответствует ли он реальному миру» (Коуз, 1993. С. 33).

Какие из указанных предпосылок являются более реалистичными, и какой подход является более плодотворным для создания институциональной теории: экономикс институтов или же политическая экономия институтов?

Сейчас, на данной стадии исследования, мы не можем ответить на вопрос о том, какой подход лучше. Для этого нужно построить само здание теории. Пока высказываем лишь предположения о возможности предметной области исследований политической экономии институтов как отличной от предметной области экономикса институтов. Это – гипотеза. Для познания предмета необходимо доказать его возможность, как писал И. Кант. Доказать возможность означает построить теоретическую модель, найти законы движения системы (если, конечно, они вообще существуют).

Однако если экономикс институтов представляет собой более или менее законченную логическую конструкцию с общепринятыми (более или менее) понятиями, последовательностью изложения теоретического материала и пр., то политическая экономия институтов пока можно считать, без особого преувеличения, как теоретическая система находится в зачаточном состоянии. В отличие от новой институциональной экономической теории в институциональной политэкономии нет ни одной внятной теоретической схемы.

Таким образом, у нас есть достаточные эмпирические и теоретические основания для проведения исследования социальных факторов и ограничений с методологических позиций политической экономии институтов. Необходимость и возможность существования институтов выводить не из пороков, присущих индивидам (проблемы с рациональностью и склонность к оппортунизму), а из

особенностей и законов функционирования социальной структуры экономики. В основе такого исследования лежит представление об экономике как социальной системе.

Тем более, что результаты экономикса институтов не могут нас удовлетворить: с точки зрения соответствия реальности, как инструмент решения реальных экономических проблем, внутренней стройности и согласованности данной теории и пр.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Блауг М. (2004). Методология экономической науки или как объясняют экономисты. М.: НП «Журнал Вопросы экономики».

Боулз С. (2010). Микроэкономика. Поведение, институты и эволюция. М.: Изд-во «Дело» АНХ.

Буайе Р., Бруссо Э., Кайе А. и Фавро О. (2008). К созданию институциональной политической экономии // *Экономическая социология Электронный журнал*, Т. 9, № 3, с. 17-24. (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

Веблен Т. (1984). Теория праздного класса. М.: Прогресс.

Грановеттер М. (2002). Экономическое действие и социальная структура: проблема укорененности // *Экономическая социология. Электронный журнал*, Т. 3, № 3, с. 47. (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

Грейф А. (2013). Институты и путь к современной экономике. Уроки средневековой торговли. М.: Изд. Дом Высшей школы экономики.

Дементьев В. В. (2009). Что мы исследуем, когда исследуем институты? // *Экономический вестник Ростовского государственного университета*, № 1, с. 13-30.

Институциональная экономика: новая институциональная теория / Под общ. ред. А. А. Аузана. М.: ИНФРА-М, 2005.

Коуз Р. (1993). Фирма, рынок и право. М.: «Дело ЛТД» при участии изд-ва «Catallaxy».

Кузьминов Я. И., Бендукидзе К. А. и Юдкевич М. М. (2006). Курс институциональной экономики: институты, сети, трансакционные издержки, контракты. М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ.

Кэллахан Дж. (2006). Экономика для обычных людей: основы австрийской экономической школы. Челябинск: Социум.

Маркс К. (1980). Экономические рукописи 1857-1861 гг. (Первоначальный вариант «Капитала»). В 2-х ч. Ч. 1. М.: Политиздат.

Норт Д. (1997а). Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Начала.

Норт Д. (1997б). Институциональные изменения: рамки анализа // *Вопросы экономики*, № 3, с. 4-18.

Норт Д. (2010). Понимание процесса экономических изменений. М.: Изд. Дом Гос. Ун-та – Высшей школы экономики.

Одинцова М. И. (2009). Институциональная экономика. М.: Издательство ГУ-ВШЭ.

Ойкен В. (1996). Основы национальной экономии. М.: Экономика.

Расков Д. (2011). Станет ли микроэкономика институциональной // *Вопросы экономики*, № 8, с. 122-129.

Сэмюэлс У. Дж. (2002). Институциональная экономическая теория / Панорама экономической мысли конца XX столетия / Под ред. Д. Гринуэя, М. Блини, И. Стюарта: в 2-х т. СПб.: Экономическая школа. Т. 1.

Сэндлер Т. (2006). Экономические концепции для общественных наук. М.: Издательство «Весь мир».

Уэрта де Сото Х. (2007). Австрийская экономическая школа. Рынок и предпринимательское творчество. Челябинск: Социум.

Фуруботн Э.Г. и Рихтер Р. (2005). Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории. СПб.: Изд. Дом Санкт-

Петербургского гос. ун-та.

Хайек Ф. (2006). Право, законодательство и свобода: Современное понимание либеральных принципов справедливости и политики. М.: ИРИСЭН.

Ходжсон Дж. (2003). Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории. М.: Изд-во «Дело».

Ходжсон Дж. (2007). Что такое институты? // *Вопросы экономики*, № 8, с. 28-48.

Эггертссон Т. (2001). Экономическое поведение и институты. М.: Дело.

Экономическая теория в XXI веке – 4 (11) / Под. ред. Осипова Ю. М., Сизова В. С., Золотовой Е. С. М.: Экономистъ, 2006, с. 21.

Commons J. R. (1931). Institutional Economics // *American Economic Review*, vol. 21, pp. 648-657.

Eggertsson T. (1997). Neoinstitutional Economics / The New Palgrave Dictionary of Economic and Law, vol. 2. London, The Macmillan Press Limited Publ., p. 665.

Hamilton D. (1962). Why is Institutional Economics not Institutional? // *American Journal of Economics and Sociology*, vol. 21, no. 3, Jul., pp. 309-317.

Hodgson G. M. (2007). Evolutionary and Institutional Economics as the New Mainstream? // *Evol. Inst. Econ. Rev.* 4 (1), pp. 7-25.

Knight J. (1992). Institutions and social conflict. New York, Cambridge University Press Publ.

Vos T. R. (2001). 'Institutions' in Neil J. Smelser and Paul B. Baltes, eds, International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences. Elsevier Publ., p. 7561.

Wieser F. (1927). Social Economics. N.Y., Adelphi Company Publ.

Williamson O. E. (1985). The Economic institutions of Capitalism: Firm, markets, relational contracting. London, Free Press/Collier Macmillan Publ..

Williamson O. E. (2000). The New Institutional Economics: Taking stock, looking ahead // *Journal of Economic Literature*, Sep., vol. 38, no. 3, pp. 595-613.

REFERENCES

Blaug M. (2004). The methodology of economics or how economists explain. Moscow, Publ. House of "Journal Economic Issues" [Zhurnal Voprosy Ekonomiki]. (In Russian).

Bowles S. (2010). Microeconomics. Behavior, institutions, and evolution. Moscow, Cause [Delo] Publ. (In Russian).

Boyer R., Brousseau E., Kaye A. and Favreau O. (2008). To create an institutional political economy. *Economic Sociology. Electronic Journal*, vol. 9, no. 3, pp. 17-24. (<http://www.ecsoc.msses.ru>). (In Russian).

Veblen T. (1984). The theory of the leisure class. Moscow, Progress Publ. (In Russian).

Granovetter M. (2002). Economic action and social structure: the problem of embeddedness. *Economic Sociology. Electronic Journal*, vol. 3, no. 3, p. 47. (<http://www.ecsoc.msses.ru>). (In Russian).

Greif A. (2013). Institutions and the path to the modern economy. Lessons from medieval trade. Moscow, Publ. House of Higher School of Economics. (In Russian).

Dementyev V. V. (2009). What do we examine when explore institutions? *Economic Herald of Rostov State University*, no. 1, pp. 13-30. (In Russian).

Institutional Economics: A New Institutional Theory / Ed. by A. A. Auzan. Moscow, INFRA-M Publ., 2005. (In Russian).

Coase R. (1993). Firm, the market and the right. Moscow, "Cause LTD" [Delo LTD] Publ. with the Participation of the Publ. House «Catallaxy». (In Russian).

Kuzminov Ya. I., Bendukidze K. A. and Yudkevich M. M. (2006). Course of institutional economics: institutions, networks, transaction costs, contracts. Moscow, Publ. House of Higher School of Economics. (In Russian).

Callahan J. (2006). Economics for ordinary people: the basis of the Austrian School of Economics. Chelyabinsk, Social [Sotsium] Publ. (In Russian).

Marx K. (1980). Economic Manuscripts 1857-1861. (The Original Version of

"Capital"). In 2 vols., part 1. Moscow, Politizdat Publ. (In Russian).

North D. (1997a). Institutions, institutional change and economic performance. Moscow, Beginning [Nachala] Publ. (In Russian).

North D. (1997b). Institutional change: a framework of analysis. *Voprosy Ekonomiki*, no. 3, pp. 4-18. (In Russian).

North D. (2010). Understanding the process of economic change. Moscow, Publ. House of Higher School of Economics. (In Russian).

Odintsova M. I. (2009). Institutional Economics. Moscow, Publ. House of Higher School of Economics. (In Russian).

Eucken W. (1996). Foundations of the national economy. Moscow, Economics [Ekonomika] Publ. (In Russian).

Raskov D. (2011). Institutional turn in Microeconomics? *Voprosy Ekonomiki*, no. 8, pp. 122-129. (In Russian).

Samuels W. J. (2002). Institutional economic theory / Panorama of economic thought of the late twentieth century / Ed. by D. Grinuey, M. Bleaney and I. Stewart: in 2 vols. St. Petersburg, School of Economics Publ., vol. 1. (In Russian).

Sandler T. (2006). Economic concepts to the social sciences. Moscow, Publ. House "The whole world". (In Russian).

Huerta de Soto H. (2007). The Austrian School of Economics. Market and entrepreneurial creativity. Chelyabinsk, Social [Sotsium] Publ. (In Russian).

Furubotn E. G. and Richter R. (2005). Institutions and Economic Theory: Achievements of new institutional economics. St. Petersburg, Publ. Ed. House of St. Petersburg State University. (In Russian).

Hayek F. A. (2006). Law, legislation and liberty: The current understanding of the liberal principles of justice and policy. Moscow, IRISEN Publ. (In Russian).

Hodgson G. (2007). What are institutions? *Voprosy Ekonomiki*, no. 8, pp. 28-48. (In Russian).

Hodgson G. (2003). Economic theory and institutions: A Manifesto of modern institutional economics. Moscow, Cause [Delo] Publ. (In Russian).

Eggertsson T. (2001). Economic behavior and institutions. Moscow, Cause [Delo] Publ. (In Russian).

Economic Theory in the XXI century – 4 (11) / Ed. by Osipov Y. M., Sizov V. S., Zolotova E. S. Moscow, Economist Publ., 2006, p. 21. (In Russian).

Commons J. R. (1931). Institutional Economics. *American Economic Review*, vol. 21, pp. 648-657.

Eggertsson T. (1997). Neoinstitutional Economics / The New Palgrave Dictionary of Economic and Law, vol. 2. London, The Macmillan Press Limited Publ., p. 665.

Hamilton D. (1962). Why is Institutional Economics not Institutional? *American Journal of Economics and Sociology*, vol. 21, no. 3, Jul., pp. 309-317.

Hodgson G. M. (2007). Evolutionary and Institutional Economics as the New Mainstream? *Evol. Inst. Econ. Rev.* 4 (1), pp. 7-25.

Knight J. (1992). Institutions and social conflict. New York, Cambridge University Press Publ.

Vos T. R. (2001). 'Institutions' in Neil J. Smelser and Paul B. Baltes, eds, International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences. Elsevier Publ., p. 7561.

Wieser F. (1927). Social Economics. N.Y., Adelphi Company Publ.

Williamson O.E. (1985). The Economic institutions of Capitalism: Firm, markets, relational contracting. London, Free Press / Collier Macmillan Publ.

Williamson O. E. (2000). The New Institutional Economics: Taking stock, looking ahead. *Journal of Economic Literature*, Sep., vol. 38, no. 3, pp. 595-613.

АНАЛИЗ НЕОДНОРОДНОСТИ МОНЕТАРНОЙ ПОЛИТИКИ СМЯГЧЕНИЯ

КАВИЦКАЯ ИРИНА ЛЕОНИДОВНА,

кандидат экономических наук, доцент кафедры макроэкономического анализа,
НИУ ВШЭ, г. Москва,
e-mail: ikavitskaya@hse.ru

Статья представляет собой попытку систематизации современной практики применения нетрадиционной монетарной политики, особое внимание в работе уделяется мерам смягчения, ставшим основным инструментом преодоления кризиса для ведущих мировых ЦБ. На основе анализа практики проведения нетрадиционной монетарной политики ФРС делается вывод о неоднородности этой политики, классифицируются виды политики смягчения, изменяющих баланс ЦБ, выделяются их отличительные черты, направления действия, используемые инструменты.

Ключевые слова: нетрадиционная монетарная политика; кредитное смягчение; количественное смягчение; изменение баланса ЦБ.

ANALYSIS OF THE HETEROGENEITY UNCONVENTIONAL MONETARY POLICY EASING

KAVITSKAYA IRINA, L.,

Candidate of Economic Sciences (PhD),
Associate Professor of the Department «Macroeconomic Analysis»,
Higher School of Economics, Moscow,
e-mail: ikavitskaya@hse.ru

The paper is an attempt to systematize the modern practice of the unconventional monetary policy. Special attention is paid to the unconventional easing measures that have become the main tool CB to overcome the crisis. Based on analysis of the experience unconventional monetary policy of the Fed conclusions are made about the heterogeneity of this measures, which are sometimes called the term "quantitative easing", classified types of easing policies, allocated their distinctive features, the direction of action, used tools.

Keywords: unconventional monetary policy; quantitative easing; credit easing; central bank balance sheet.

JEL: E58, E61, G01, G11.

Разразившийся в 2007 году финансовый кризис оказал существенное воздействие на возможность Центрального Банка контролировать краткосрочные процентные ставки на межбанковском рынке, первоначально осложнив это воздействие путем ослабления передаточного механизма монетарной политики, а затем, в ситуации ликвидной ловушки, сделав такое воздействие просто невозможным. В сложившейся ситуации многие Центральные Банки обратились к нетрадиционным мерам монетарной политики. Вынужденный характер перехода к данным мерам дополнился хаотичными решениями Центральных Банков об использовании нетрадиционных мер воздействия. Это, с одной стороны, было обусловлено недостаточными знаниями о действии нетрадиционной монетарной политики, которая раньше не считалась общеприменимой политикой и была

недостаточно теоретически изучена, а, с другой стороны, спонтанными действиями Центральных Банков, особенно на первых стадиях кризиса, которые напоминали пожарников, бросающихся тушить стихийно возникающие очаги огня. В результате, за несколько лет практики использования нетрадиционной монетарной политики был получен огромный материал для ее всестороннего изучения. Данная работа представляет собой попытку систематизации современной практики применения нетрадиционной монетарной политики, особое внимание в работе уделяется мерам смягчения, ставшим основным инструментом преодоления кризиса для ведущих мировых ЦБ. На основе анализа практики проведения нетрадиционной монетарной политики ФРС делается вывод о неоднородности мер, называемых иногда единым термином «количественное смягчение», классифицируются виды политики смягчения, изменяющих баланс ЦБ, выделяются их отличительные черты, направления действия, используемые инструменты.

Нетрадиционная политики смягчения и баланс Центрального Банка

К мерам нетрадиционной монетарной политики в современной экономической литературе относят как меры, ранее не применявшиеся ЦБ для воздействия на экономику (например, покупка ЦБ частных активов), так и меры, ранее применяемые ЦБ, но используемые нетрадиционно (кредитор последней инстанции).

Согласно классификации, предложенной в работе Борио и Дисьюатат (*Borio and Disyatat, 2009*), можно выделить две основные группы мер нетрадиционной политики: меры смягчения и сигнальные меры. Разделение мер на эти группы определяется их принципом воздействия на экономику. Меры первой группы напрямую воздействуют на экономику, а сигнальные меры воздействуют на экономику косвенно, через представления и ожидания экономических агентов. Но более принципиально, особенно для теории нетрадиционной монетарной политики, различие этих двух групп мер, определяемое их инновационностью. Сигнальные меры используются при проведении как традиционной, так и нетрадиционной монетарной политики, то есть действие их является достаточно изученным. Меры смягчения являются инструментом только нетрадиционной монетарной политики, поэтому они являются достаточно новым для теории предметом, требующим всестороннего исследования.

К мерам смягчения нетрадиционной монетарной политики относят меры, нетрадиционно (не так как операции на открытом рынке) влияющие на баланс Центрального Банка. Теоретические исследования (*Bernanke, 2009; Goodfriend, 2009; Shiratsuka, 2009*) предлагают подразделять нетрадиционные меры смягчения на *меры количественного смягчения* (quantitative easing) и *меры кредитного смягчения* (credite easing).

Количественное смягчение было впервые применено Банком Японии в 2001-2006 гг. Идея политики, предложенной Банком Японии, состояла в том, что контролируемое ЦБ расширение монетарной базы должно стимулировать увеличение потребления, создавая устойчивый спрос на товары и услуги, увеличивая рабочие места, способствуя оздоровлению экономики в целом. Воплощая эту идею, с 2001 года Банк Японии начинает наращивать покупки долгосрочных государственных облигаций и объявляет о намерении проводить операции количественного смягчения до тех пор, пока уровень инфляции по ИПЦ не прекратит уменьшаться.

В марте 2001 года ЦБ Японии устанавливает цель по расширению объема банковских резервов: до ¥5 триллионов, к январю 2004 года, он ее увеличивает уже до ¥30-35 триллионов (что составляет 6-7% от ВВП) – этот диапазон сохранялся в течение нескольких лет (*Bowman, Cai, Davies and Kamin, 2011*). Формально, этап количественного смягчения был завершен к марту 2006 года, и Банк Японии вновь обратился к процентной ставке овернайт, как к целевому ориентиру. Однако фактически Банк Японии не повышал процентную ставку до июня 2006 года.

Политику, проводимую Банком Японии в 2001-2006 годах, Бернанке (*Bernanke, 2009*) определил как *политику банковских резервов*, поскольку она была направлена на увеличение банковских резервов на счетах Центрального Банка (см. рис. 1). Инструментами такой политики являются разнообразные методы смягчения национальных резервных требований, включая снижение норм обязательного резервирования, введение новых правил усреднения резервов, расширение перечня разрешенных исключений при расчете резервных требований и т. д. Целью такой политики являлось увеличение предложения денег в экономике. Полученные в результате данной политики дополнительные деньги идут на покупку государственных облигаций у финансовых институтов, а не на финансирование дефицита госбюджета или госдолга, как часто случается при проведении традиционной политики операций на открытом рынке.

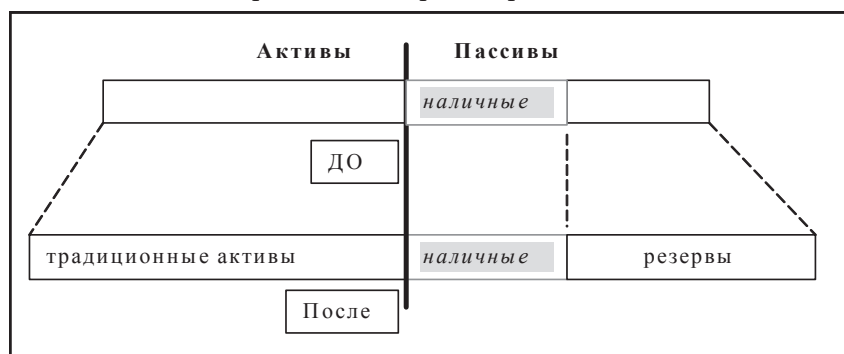


Рис. 1. Изменение баланса ЦБ в результате «политики банковских резервов»

Источник: (Lenza, Pill and Reichlin, 2010).

В отличие от политики Банка Японии для преодоления современного кризиса, наряду с политикой банковских резервов, ЦБ стали использовать и новые инструменты, определяемые Бернанком (*Bernanke, 2009*) как «инструменты, созданные и используемые для поддержки кредитных рынков и восстановления их функционирования». Эти меры отличались не только направленностью действия от мер политики резервов, но и влиянием на баланс ЦБ. Центральные Банки при проведении этой политики меняют структуру портфеля своих финансовых активов (см. рис. 2), а не увеличивают резервы банков, как при политике, примененной Банком Японии.

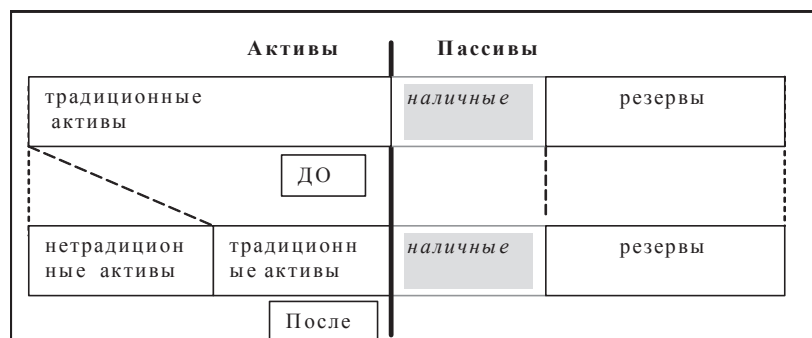


Рис. 2. Изменение баланса ЦБ при политике кредитного смягчения

Источник: (Lenza, Pill and Reichlin, 2010).

Для разделения старых мер смягчения, используемых Банком Японии в 2001-2006 гг., и новых мер, направленных на кредитование различных финансовых институтов и предоставление ликвидности ключевым кредитным рынкам, Бернанк предложил называть эти меры *кредитным смягчением* (*Bernanke, 2009*). Формируя определенный портфель кредитов и ценных бумаг, ЦБ, влияя на спрос и предложение на финансовом рынке, воздействует на рыночные процентные ставки,

на оценку банками рискованности заемщиков, тем самым меняя условия предоставления кредита домашним хозяйствам и предприятиям, что ведет к стимулированию спроса и росту экономики.

Нетрадиционные меры смягчения и баланс ФРС

Нетрадиционные меры монетарного стимулирования, к которым обращалась ФРС в кризисный период, традиционно подразделяют на два этапа: до и после банкротства Леман Бразерс (Lehman Brothers) – одного из крупнейших инвестиционных банков США.

На первом этапе кризиса (август 2007-сентябрь 2008) ФРС открывает доступ к срочному кредитованию банкам и первичных дилерам посредством широкого спектра программ, которые, по сути, являлись логичным продолжением друг друга.

Первой из этих программ стала *срочная программа Дисконтного окна* (*Term Discount Window Program*), которая позволила финансовым организациям занимать деньги напрямую у ФРС, в том случае, если они не могут найти кредитора на открытом рынке. Кредитование производилось по ставке дисконтирования, величина которой определялась, помимо прочего, финансовым состоянием и рейтингом заемщика. Данная ставка была выше ставки ФРС по федеральным фондам. Базовой считалась «Primary discount rate» – ставка для самых надежных заемщиков. До августа 2007 г. ФРС поддерживала ее на 1 % выше, чем ставку по федеральным фондам. Эффективность «Дисконтного окна» была существенно ограничена по причине возникновения так называемого «stigma issues» – эффекта клейма. Сложность состояла в том, что кредитование по этой программе расценивалось участниками рынка как неоспоримое подтверждение наличия у банка серьезных проблем. В последующем, ФРС резко снижает спрэд между дисконтной ставкой и ставкой по федеральным фондам до 0,25% (снижение спрэда произошло в марте 2008 года). Также ФРС существенно расширила список ценных бумаг, которые банки могли вносить в качестве обеспечения по кредитам.

Следующей программой стали *Срочные кредитные аукционы* – *Term Auction Facility* (TAF) (проводились с декабря 2007 г). Согласно данной программе, ФРС обязалась проводить регулярные (раз в две недели) аукционы по предоставлению кредитов банкам и другим депозитарным институтам на относительно длительные сроки – 28 дней. В рамках TAF ФРС предлагала фиксированный объем ликвидности, на который в ходе аукционного процесса претендуют заемщики. При этом лимитированный объем ликвидности предоставляется тем участникам, которые предложили самые высокие проценты по кредиту. Средняя ставка TAF была ниже дисконтной ставки. Фактически программа TAF представляет собой улучшенную версию программы Дисконтного окна (займы на аукционах предоставляются под тот же список залоговых бумаг, что и в программе Дисконтного окна) и благодаря своей анонимности решала «проблему клейма». Спрос на ликвидность, предоставленную ФРС в ходе премьерного аукциона, был достаточно высок: на \$20 млрд предложенных ФРС поступило втрое больше заявок (около \$61,5 млрд). На последующих аукционах спрос также сохранялся на достаточно высоком уровне.

Затем, 11 марта 2008 года, была запущена *Срочная программа облигационного кредитования* (*Term Securities Lending Facility*). В отличие от TAF, TSLF представляет собой регулярное (раз в неделю) кредитование казначейскими обязательствами США – US Treasuries. При этом существенно расширен список бумаг, принимаемых ФРС в качестве обеспечения – в него, наряду с привычными для таких операций ценными бумагами ипотечных агентств Fannie Mae и Freddie Mac, были включены и CMBS (commercial mortgage-backed securities – коммерческие ипотечные облигации), рейтингом не ниже AAA. Фактически ФРС согласилась принять в качестве залога не самые высоколиквидные облигации, обращающиеся на рынке со значительным дисконтом. Данные ценные бумаги принимаются ФРС в качестве залога под считающиеся сверхнадежными US Treasuries. Однако на первом аукционе TSLF (27 марта 2008 г) спрос на предоставленные ФРС 75

миллиардов долларов превысил предложение лишь на 15%, в то время как на аукционах TAF спрос обычно превышал предложение на 100%. Такие итоги аукциона можно расценивать как сдержанный успех ФРС – хотя резкие перебои с ликвидностью периодически возникают, ФРС посредством описанных мер удается сглаживать ситуацию на некоторое время.

А 16 марта 2008 года начала действовать *Программа кредитования первичных дилеров – Primary Dealer Credit Facility*. Ее запуск начался с покупки банком JP Morgan Chase ставшего банкротом Bear Stearns, а также уменьшения ставки Дисконтного окна. Целесообразность введения этой программы объяснялась тем, что не каждый первичный дилер является банком и, значит, эти самые «небанковские» первичные дилеры не имели ранее доступа к займам ФРС под залог различных низколиквидных бумаг по программе Краткосрочных кредитных аукционов. В рамках Primary Dealer Credit Facility ФРС расширила возможность доступа к модифицированному Discount Window, допустив туда новых участников, а также дополнила список бумаг, служащих обеспечением. Следовательно, Primary Dealer Credit Facility можно считать своего рода созданным для первичных дилеров аналогом TAF для банков.

После краха Леман Бразерс политика ФРС существенно изменилась. Первоначально после банкротства Леман Бразерс ФРС направляет свои усилия на восстановление конкретных сегментов денежного рынка. ФРС для этой цели проводит программы: *Asset-Backed Commercial Paper Money Market Mutual Fund Liquidity Facility* (Программа финансирования выкупа коммерческих ценных бумаг у взаимных фондов денежного рынка), *Commercial Paper Funding Facility – CPFF* (Механизм финансирования коммерческих ценных бумаг).

Asset-Backed Commercial Paper Money Market Mutual Fund Liquidity Facility (Программа финансирования выкупа коммерческих ценных бумаг у взаимных фондов денежного рынка). Программа должна была оказать помощь фондам денежного рынка, столкнувшимся с нехваткой денежных средств, так как многие инвесторы начали отзывать свой инвестиционный капитал из этих фондов, после краха Леман Бразерс. Данная программа предусматривала предоставление кредитов банкам для покупки у ФДР коммерческих бумаг, обеспеченных активами.

Commercial Paper Funding Facility – CPFF (Механизм финансирования коммерческих ценных бумаг), в рамках этой программы ФРС финансировала покупку высококласных, не обеспеченных и обеспеченных активами коммерческих бумаг первичными дилерами (октябрь 2008 г. – январь 2010 г.); У эмитентов выкупались как обеспеченные, так и необеспеченные коммерческие бумаги, чтобы поддержать ликвидность коммерческих структур.

Эти программы поддерживали краткосрочные денежные рынки и увеличили доступность кредитных средств через различные механизмы, но не смогли решить проблему обесценения ипотечных облигаций: mortgage-backed securities (MBS).

Для остановки обесценения MBS ФРС начинает выкуп прямых обязательств федеральных ипотечных агентств "Fannie Mae" и "Freddie Mac", а также обеспеченных ипотечными кредитами ценных бумаг (MBS), выпущенных под гарантии "Fannie Mae", "Freddie Mac" и "Ginnie Mae" (Purchase of Agency Debt and Agency MBS). В ноябре 2008 г. ФРС анонсирует выкуп долгов федеральных ипотечных агентств на сумму 107 млрд и ипотечных облигаций на сумму 575 млрд долларов.

Затем ФРС переходит к «программам количественного смягчения». В марте 2009 года, объявляет о покупке долгосрочных гос. Облигаций на сумму свыше 300 миллиардов долларов, плюс покупку MBS на 750 млрд и агентских долгов в объеме 100 млрд \$ (в дополнение к уже выкупленным MBS и долгам федеральных ипотечных агентств). В рамках QE1 всего было выкуплено ценных бумаг на сумму свыше 1,75 триллионов долларов из них около 1,25 млрд составили ценные бумаги обеспеченные ипотекой. В августе 2010 г. ФРС решила сохранить этот объем ликвидности на прежнем уровне через реинвестирование основных платежей по

агентским долговым бумагам и ипотечным ценным бумагам в гос. облигации США. Столкнувшись с очень медленным восстановлением выпуска и занятости, в ноябре 2010 г. ФРС анонсирует дальнейшее расширение Баланса посредством покупки дополнительной порции долгосрочных US Treasuries на сумму около 600 миллиардов долларов по 75 млрд в месяц. (QE2).

После окончания второй серии операций количественного смягчения ФРС объявляет о запуске так называемой *Maturity Extension Program* (MEP) – программы увеличения срока ценных бумаг в портфеле ФРС. Эта программа представляла собой покупку долгосрочных US Treasuries и продажу на аналогичную сумму краткосрочных гос. облигаций. Объем покупок в целом составил свыше 650 млрд долларов к концу 2012 года. В сентябре 2012 г. ФРС США принимает решение о запуске третьей программы LSAP (или QE3) по выкупу активов, обеспеченных ипотечными ценными бумагами (MBS) в объеме \$40 млрд. в месяц, и о возможности сохранения исключительно низких ставок по федеральным фондам до того момента, пока не будут отмечены существенные улучшения на рынке труда.

В декабре 2012 г. ФРС продлевает LSAP3 посредством дополнительного выкупа US Treasuries в объеме \$45 млрд. в месяц с января 2013 г. Кроме этого, регулятор объявляет о продолжении политики ультранизких процентных ставок до тех пор, пока уровень безработицы будет оставаться выше 6,5%.

Виды нетрадиционной политики смягчения ФРС

Практика нетрадиционной монетарной политики ФРС, в частности, применение нетрадиционных мер смягчения, носили достаточно разнообразный характер, как по направленности и целям воздействия, так и по используемому инструментарию.

Для систематизации нетрадиционной политики ФРС воспользуемся основным свойством нетрадиционных мер смягчения монетарной политики: влиянием на баланс ФРС. Как было рассмотрено выше, нетрадиционные меры смягчения могут влиять либо на пассивы ФРС, изменяя резервы банком, тогда это политика резервов, либо на структуру активов ФРС, тогда это политики кредитного смягчения.

Как показывает анализ динамики баланса ФРС (см. рис. 3), на первом этапе кризиса (до краха Леман Бразерс) происходило изменение структуры активов ФРС, не связанное с изменением резервов.

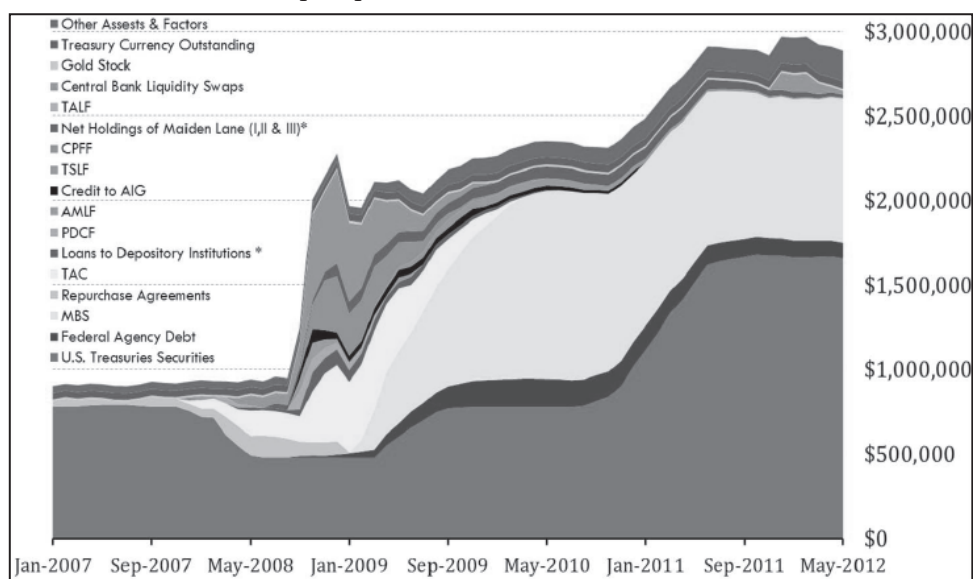


Рис. 3. Изменение баланса ФРС

Источник: (<http://ies.fsv.cuni.cz/cs/syllab/JEB124>).

То есть ФРС на этом этапе проводила политику кредитного смягчения. К инструментам этой политики можно отнести следующие программы, проводимые ФРС: программу дисконтного окна (Discount Window Facility), срочные кредитные аукционы (Term Auction Facility), программу облигационного кредитования первичных дилеров (Primary Dealer Credit Facility) и некоторые другие, в рамках которых банки и первичные дилеры могли занимать у ФРС ликвидность и высоконадежные US Treasuries под широкий перечень ценных бумаг, принимаемых в качестве обеспечения. Сравнительный анализ этих программ представлен в табл. 1.

Таблица 1

Комплекс мер ФРС США до банкротства Lehman Brothers

	Term Discount Window Program (TDWP)	Term Auction Facility (TAF)	Term Securities Lending Facility (TSLF)	Primary Dealers Credit Facility (PDCF)
Дата начала	Авг. 17, 2007	Дек. 17, 2007	Март 27, 2008	Март 17, 2008
Дата окончания	Март 18, 2010	Март 8, 2010	Фев. 1, 2010	Фев. 1, 2010
Участники	Депозитарные институты	Депозитарные институты	Первичные дилеры	Первичные дилеры
Предмет займа	Ден. средства	Ден. средства	US Treasuries	Ден. средства
Обеспечение	Широкий перечень Discount Window Collateral	Широкий перечень Discount Window Collateral	US Treasuries, долговые обязательства федеральных агентств, ипотечные ценные бумаги	Широкий перечень обеспечения по трехсторонним репо
Срок кредита	до 90 дней	28 или 84 дней	28 дней	Овернайт
Цель	Предоставление ликвидности депозитарным институтам	Предоставление ликвидности депозитарным институтам	Предоставление US Treasuries первичным дилерам	Предоставление ликвидности первичным дилерам

Источник: (Cecioni, Ferrero and Secchi, 2011).

Все эти программы были направлены на увеличение кредитования банков и первичных дилеров, фактически являясь продолжением друг друга.

После краха Леман Бразерс изменилась не только направленность политики ФРС (действия были направлены не конкретные сегменты финансового рынка), но изменился и характер влияния политики на баланс ФРС (см. рис. 3). После краха Леман Бразерс и до ноября 2010 года изменение баланса ФРС были связаны и с изменением пассивов (начали расти резервы банков), и с изменением активов (изменилась структура активов ФРС).

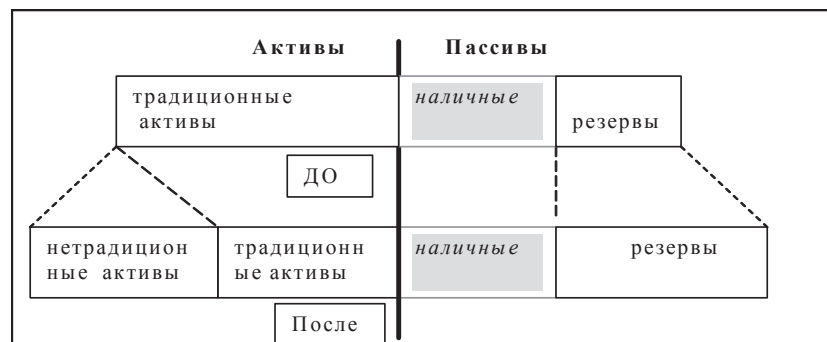


Рис. 4. Изменение баланса ЦБ при комбинированном смягчении

То есть на этом этапе ФРС использовали комбинацию политик: политику банковских резервов, при которой происходит расширение баланса ЦБ за счет увеличения резервов, и политику кредитного смягчения, при котором происходит изменение его структуры активов баланса (см. рис.4). Инструментами данной политики являлись программа финансирования выкупа коммерческих ценных бумаг у взаимных фондов денежного рынка (*Asset-Backed Commercial Paper Money Market Mutual Fund Liquidity Facility*), программа финансирования коммерческих ценных бумаг (*Commercial Paper Funding Facility*), программы количественного смягчения QE1. Сравнительный анализ мер этого периода приведен в табл. 2.

Таблица 2

Комплекс мер ФРС США (сентябрь 2008 – ноябрь 2010)

	ABCP Money Market Fund Liquidity Facility (AMLF)	Commercial Paper Funding Facility (CPFF)	Purchase of Agency Debt and Agency MBS (QE1)	Purchases of long-term Treasuries (QE1)
Дата анонса	Сент. 19, 2008	Окт. 7, 2008	Ноябрь 25, 2008	Март. 25, 2009
Дата запуска	Сент. 22, 2008	Окт. 27, 2008	Янв. 5, 2009	Март 18, 2009
Дата окончания	Фев. 1, 2010	Фев. 1, 2010	Март 31, 2010	Март, 2010
Участники	Депозитарные институты, банковские холдинговые структуры	Эмитенты СР	-	-
Предмет займа	Денежные средства	Денежные средства	-	-
Обеспечение	Первоклассные АБСР	Трехмесячные СР	-	-
Срок кредита	Срок погашения АБСР	3 месяца	-	-
Средневзвешенный эффект на Баланс ФРС	\$21 млрд	\$147 млрд	\$107 + 100 млрд (Agency debt), \$575 + 750 млрд (Agency MBS)	\$300 млрд
Цель	Поддержка фондов денежного рынка	Поддержка ликвидности коммерческих структур	Увеличение доступности ипотечных кредитов, поддержка рынка MBS	Сокращение срочных премий

Источник: (Cecioni, Ferrero and Secchi, 2011).

Начиная с ноября 2010 года, характер воздействия политики на баланс ФРС опять меняется. Начинается расширение баланса ФРС, связанное с расширением резервов банков (см. рис. 3), которое происходит при политика резервов. К инструментам этого этапа относятся программы QE2, QE3 и программы увеличения срока ценных бумаг в портфеле ФРС (*Maturity Extension Program*). Сравнение этих программ представлено в табл. 3.

Таблица 3

Комплекс мер ФРС США (ноябрь 2010 г. – ...)

	Период	Дата анонса	Содержание программы	↑баланса
LSAP2 (QE2)	2010-2011 гг.	10 августа 2010	ФРС решает реинвестировать платежи по Agency debt и MBS в долгосрочные US Treasures	\$600 млрд
		3 ноября 2010	ФРС анонсирует покупку долгосрочных US Treasures в объеме \$600 млрд до конца второго квартала 2011 г. по \$75 млрд. в месяц	
MEP	2011-2012	21 сентября 2011	ФРС принимает решение о покупке долгосрочных US Treasures (сроком от 6 до 30 лет) на сумму \$400 млрд до июня 2012г. и продавать на аналогичную сумму краткосрочные US Treasures.	\$650 млрд
		20 июня 2012	ФРС продляет MEP до конца 2012 года на сумму \$267 млрд.	
LSAP3 (QE 3)	2012-...	13 сентября 2012	ФРС решает покупать MBS дополнительно в объеме \$40 млрд.	
		12 декабря 2012	ФРС анонсирует продолжение покупки MBS в объеме \$40 млрд. в месяц. Также ФРС будет покупать долгосрочные US Treasures в объеме 45 млрд. с января 2013 года.	

Источник: (<http://www.federalreserve.gov/monetarypolicy>).

Из проведенного анализа видно, что можно выделить три вида политики смягчения, проводимой ФРС с сентября 2007 года: политику кредитного смягчения, политику комбинированного смягчения, политику количественного смягчения. Каждый вид политики характеризуется своим влиянием на баланс ЦБ, своим механизмом и своими инструментами воздействия на экономику. Все это позволяет сделать вывод о том, что рассмотрение всей политики ФРС как политики количественного смягчения не является правильным. Для релевантности понимания нетрадиционной политики, а, следовательно, корректному ее исследованию необходимо определение ее вида и временных рамок действия каждого вида политики.

Заключение

Проведенный выше анализ позволяет сделать вывод о том, что нетрадиционная политика, проводимая ФРС, после начала современного кризиса не являлась однородной. Воздействие политики на баланс ФРС можно разделить на три этапа. Каждый этап характеризуется своим типом политики, определяемым характером воздействия на баланс ФРС. На первом этапе (август 2007 г. – сентябрь 2008) ФРС проводила политику кредитного смягчения, в результате которой менялась структура активов баланса ФРС. На втором этапе (сентябрь 2008 г. – ноябрь 2010 г.) ФРС проводила комбинированную политику, происходило расширение баланса ФРС за счет увеличения резервов банков и изменение структуры активов. На третьем этапе (ноябрь 2010 г. –) ФРС проводила и проводит политику резервов, при которой изменение баланса ФРС связано с увеличением резервов банков. Поскольку изменение баланса, свойственное мерам количественного смягчения, происходит не на всех этапах, а только на последнем, рассматривать всю нетрадиционную политику ФРС как «количественное смягчение» не совсем правильно.

Разделение политики ФРС на этом этапе особенно важно для проведения корректного эмпирического анализа. Дело в том, что поскольку трансмиссионный

механизм политики резервов и кредитного смягчения различен, то оценка их воздействия на экономику требует отслеживания для каждого вида политики своих параметров. Так, поскольку политика резервов работает через расширение кредитования, то анализ ее воздействия прежде всего требует оценки работы кредитного канала (канала ликвидности), а затем, среди прочих, портфельного канала. Напротив, для политики кредитного смягчения, которая работает через изменение доходности активов, в первую очередь надо проводить оценку работы портфельного канала, а кредитного – как второстепенного. Кроме того, предложенная систематизация позволит при сравнении действия одинаковой политики в различных странах правильно выбрать горизонт исследования, исключив из анализа периоды, не соответствующие типу анализируемой политики.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ / REFERENCES

- Bernanke B.* (2009). The Crisis and the Policy Response / Speech at the Stamp Lecture, London School of Economics, London, 13 January.
- Borio C. and Disyatat P.* (2009). Unconventional monetary policies: an appraisal // *BIS Working Papers*, no. 292.
- Bowman D., Cai F., Davies S. and Kamin S.* (2011). Quantitative Easing and Bank Lending: Evidence from Japan // Board of Governors of the Federal Reserve System // *International Finance Discussion Papers*, Number 1018, June 2011.
- Cecioni M., Ferrero M. and Secchi A.* (2011). Unconventional monetary policy in theory and in practice // *Questioni di Economia e Finanza*, Number 102, September 2011.
- Goodfriend M.* (2009). Central banking in the credit turmoil: An assessment of Federal Reserve practice // *Conference of Bank Japan*, May.
- Lenza M., Pill H. and Reichlin L.* (2010). Orthodox and heterodox monetary policies Economic Policy // *Economic Policy*, April.
- Libich J.* (2012). Global Financial Crisis // *JEB124*, Lecture 3. (<http://ies.fsv.cuni.cz/cs/syllab/JEB124>).
- Shiratsuka S.* (2009). Size and composition of the central bank balance sheet: Revisiting Japan's experience of the quantitative easing policy // *Bank of Japan, Institute for Monetary and Economic Studies, Discussion Paper*, 2009-E-25.

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ОБЪЕКТ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО АНАЛИЗА: К ВОПРОСУ О СИСТЕМАТИЗАЦИИ ФОРМАЛЬНЫХ ИНСТИТУТОВ

КАПОГУЗОВ ЕВГЕНИЙ АЛЕКСЕЕВИЧ,

*кандидат экономических наук, доцент,
заведующий кафедрой экономической теории и предпринимательства,
Омский государственный университет им. Ф. М. Достоевского, г. Омск,
e-mail: egenk@mail.ru*

БЫКОВА КСЕНИЯ ГРИГОРЬЕВНА,

*студентка,
Омский государственный университет им. Ф. М. Достоевского, г. Омск,
e-mail: snotrakh@gmail.com*

В статье рассматриваются подходы к содержанию категории «государственно-частное партнерство» и классификация видов ГЧП, существующие в отечественной и зарубежной литературе. Выявляется институциональная природа данного явления с позиций специфичности активов и принятия мер предосторожности в связи с угрозой оппортунизма. Приводятся ключевые институты, регламентирующие ГЧП на федеральном уровне (как действующие, так и проекты нормативных актов), показан их уровневый характер. Осуществляется сравнительная характеристика действующего законодательства в области ГЧП по таким параметрам, как характеристика субъектов взаимодействия, объект регулирования, тип контракта, права и обязанности сторон. Отмечается превалирование в законодательстве интересов и выгод публичной стороны.

Ключевые слова: *государственно-частное партнерство; формальные институты; институциональная экономическая теория; специфичность активов; институциональная структура управления.*

PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP AS A SUBJECT OF INSTITUTIONAL ANALYSIS: TO THE PROBLEM OF FORMAL INSTITUTIONS SYSTEMATIZATION

КАПОГУЗОВ EUGENY, A.,

*Candidate of Economic Sciences (PhD), Associate Professor,
Head of the Department «Economic Theory and Entrepreneurship»,
Omsk State University named after F. M. Dostoevsky, Omsk,
e-mail: egenk@mail.ru*

BYKOVA KSENIYA, G.,

*Student,
Omsk State University named after F. M. Dostoevsky, Omsk,
e-mail: snotrakh@gmail.com*

In the paper the approaches to the content of the "public-private partnership" category and the classification of the PPP, existing in domestic and foreign literature are discussed. The institutional nature of this phenomenon from the point of view of asset specificity and the protection to the opportunism threat is detected. The basic institutions,

that governing PPP at the federal level (both active and draft legislation), are considered and their tier character is shown. The authors compare the current law in the field of PPP by subjects characteristic, the object of regulation, the type of contract, the rights and obligations of the partners. The prevalence in the law of interests and benefits of the public side is mentioned.

Keywords: *public-private partnership (PPP); formal institutes; institutional economics; specify of assets; governance structure.*

JEL: B52, H54.

Бурное развитие различных форм взаимодействия государства и бизнеса в России несомненно требует теоретического осмысления. Несмотря на серьезную теоретическую разработку тематики государственно-частного партнерства в российской и зарубежной литературе, а также очевидные преимущества государственно-частного партнерства (ГЧП) для реализации различных приоритетных проектов, взаимодействие частного и общественного секторов экономики на практике сопровождается большим количеством трудностей, а на уровне регионов только начинает появляться. Зачастую существующие на региональном уровне соглашения, касающиеся инфраструктурных проектов, рассматриваются как «квази - ГЧП»¹. Между тем, экономическое содержание ГЧП, в частности, его институциональная основа ГЧП, вопрос об оптимальной контрактации и поиске адекватных форм регулирования является одной из значимых задач для экономической теории и практики.

Раскрытие институциональной природы ГЧП обращает нас к необходимости анализа соответствующих форм контрактации и факторов, их определяющих. Ю. В. Соловьев (Соловьев, 2010. С. 32) синтезирует существующие формы ГЧП и предлагает механизм выбора той или иной формы ГЧП, основанный на двух факторах, определяющих характер данной формы:

- специфичность актива (предмета сделки);
- степень неопределенности среды (в которой происходит заключение сделки).

В сущности, это те факторы, о которых говорил Уильямсон: «основными параметрами для описания трансакций являются специфичность привлекаемых для их реализации активов, неопределенность обстоятельств и частота их осуществления» (Уильямсон, 1996. С. 132). Как известно, различают активы общего назначения (его ценность не зависит от сочетания с другими активами), специфические активы (их ценность зависит от сочетания с другими активами) и интерспецифические активы (которые являются взаимодополняемыми и не имеют ценности друг без друга). В зависимости от характера актива (блага) государство выбирает оптимальный вариант его производства. Если он является активом общего назначения либо малоспецифическим, то имеет место единичная закупка его на рынке государством. Если специфичность актива высока, то необходимо оценить степень неопределенности среды. Если неопределенность высока, то наиболее приемлемым вариантом является прямое производство блага государством (госпредприятием). Если степень неопределенности умеренная и можно составить контракт приемлемой полноты, то возможным эффективным решением при производстве общественных благ является институт государственно-частного партнерства.

При реализации проектов ГЧП из-за вышеописанных факторов, влияющих на них, имеют место два последствия. Во-первых, стороны оценивают получение максимальной выгоды только в случае завершения контрактных отношений, поскольку актив является специфическим и его альтернативное применение будет менее эффективно. Во-вторых, появляется угроза оппортунистического поведения сторон. Поэтому важную роль в проектах ГЧП играют такие факторы, как выбор

¹ См.: Институциональные аспекты взаимодействия власти, общества и бизнеса на постсоветском пространстве (постсоветский институционализм 2012). Коллективная монография / под ред. Р. М. Нуреева, В. В. Деменьева, Е. А. Капогузова. Омск: Изд-во Ом.гос.ун-та, 2013. С. 137.

партнера со стороны частного сектора, а также грамотное составление контракта (отражение прав и обязанностей сторон на каждом из этапов проекта ГЧП, финансирование проекта, распределение доходов от эксплуатации готового актива) и контроль его соблюдения.

В этой связи необходимо рассмотреть существующие формы государственно-частного партнерства. Во-первых, различают (Варнавский, 2011. С. 46) стандартный контракт – *conventional provision* (в случае, если представитель частного сектора выполняет один вид работ) и консолидированный контракт – *bundling* (в случае, если представитель бизнеса будет выполнять весь спектр работ от разработки объекта до его конечной эксплуатации).

Согласно классификации Всемирного банка², выделяют следующие основные категории ГЧП: контракты на управление и арендные договоры (*management and lease contracts*), концессии (*concession*), проекты, предполагающие новое строительство «под ключ» (*green field projects*) и частичная приватизация активов (*divestiture*).

Контракт на управление представляет собой административный договор, заключаемый между государством (органом местного самоуправления) и частной фирмой на осуществление управления государственной собственностью на определенный срок. Что касается арендного договора, то он предоставляет право частной фирме получить государственную собственность в аренду на фиксированный срок. «Особенность арендных отношений между властными структурами и частным бизнесом заключается в том, что на определенных договором условиях происходит передача частному партнеру государственного или муниципального имущества во временное пользование и за определенную плату» (Горчакова, 2014).

В случае концессии правительство предоставляет права владения и пользования объектом концессионного соглашения за плату. Право собственности на объект принадлежит государству.

Смысл строительства с нулевого цикла «под ключ» заключается в создании и эксплуатации новых производственных мощностей частной компанией в соответствии с контрактом.

Частичная приватизация предполагает покупку компанией пакета акций объекта, находящегося в государственной собственности (или наоборот). Для госпредприятия такой вид партнерства выгоден, поскольку дает возможность улучшить качество управления и привлечь частные инвестиции.

И. Н. Квасов под ГЧП предлагает понимать «среднесрочный и долгосрочный альянс между государством и бизнесом, заключенный в виде государственного контракта, на основе разделения выгод и рисков между сторонами, с целью реализации общественно-значимых проектов и программ» (Квасов, 2009. С. 144).

Определение современному ГЧП дает К. В. Хлебников, говоря о нем как о «результате развития традиционных механизмов хозяйственных взаимоотношений между государственной властью и частным сектором в целях разработки, планирования, финансирования, строительства и эксплуатации объектов, удовлетворяющих общественные потребности» (Хлебников, 2011. С. 131).

В. Варнавский рассматривает понятие ГЧП в двух аспектах – теоретическом и практическом. Он отмечает, что в теоретическом контексте ГЧП – это «система отношений государства и бизнеса в договорной (контрактной) форме, которая широко используется в качестве инструмента национального, международного, регионального, городского, муниципального экономического и социального развития и планирования. С практической точки зрения, это конкретные проекты, реализуемые различными государственными органами и бизнесом совместно или только частными компаниями на объектах государственной и муниципальной собственности» (Варнавский, 2011. С. 43).

Ю. В. Смолякова характеризует ГЧП как «один из наиболее действенных

² См.: Types of Public-Private Partnership Agreements (The World Bank). (<http://ppp.worldbank.org/public-private-partnership/overview/what-are-public-private-partnerships> – Дата обращения: 24.03.2014).

механизмов повышения эффективности государственных инвестиций за счет привлечения капитала и управленческого опыта частного сектора» (Смолякова, 2009. С. 279).

Ряд авторов (О. А. Козлова, С. А. Суспицын, Л. И. Власюк, А. А. Петровская) рассматривают ГЧП с различных позиций. «С точки зрения социально-экономического подхода государственно-частное партнерство рассматривается как механизм привлечения частных инвестиций для реализации проектов государственной значимости, имеющих выраженный общественный характер». С точки зрения институционализма ГЧП определяется как «особый институт, создаваемый для решения социально-экономических задач усилиями государства и бизнеса» (Козлова, Суспицын, Власюк и Петровская, 2013. С. 255).

Авторы обобщают вышеназванные определения в одно, обозначая ГЧП как «все известные формы взаимодействия между государственной властью и бизнесом» (Козлова, Суспицын, Власюк и Петровская, 2013. С. 256).

П. Понизов определяет ГЧП как «определенным образом сконструированную систему взаимоотношений государства и бизнеса, направленную на решение актуальных социально-экономических задач как на федеральном уровне, так и на уровне субъектов Российской Федерации и муниципальных образований» (Понизов, 2009. С. 178).

В проекте Федерального закона «О государственно-частном партнерстве» ГЧП определяется как «долгосрочное взаимовыгодное сотрудничество публичного и частного партнеров, направленное на реализацию проектов государственно-частного партнерства, в целях достижения задач социально-экономического развития публично-правовых образований, повышения уровня доступности и качества публичных услуг, достигаемое посредством разделения рисков и привлечения частных ресурсов»³.

Согласно подходу Европейской комиссии, государственно-частное партнерство – это «дополнительный инструмент для развития инфраструктуры и услуг в общественном секторе»⁴.

По мнению канадских исследователей, ГЧП представляет собой «долгосрочный и ориентированный на эффективность способ организации общественной инфраструктуры, который может улучшать способность государства делегировать ответственность частному сектору за государственное имущество в течение их ожидаемого жизненного цикла»⁵.

Согласно определению Национального совета США по государственно-частному партнерству, ГЧП является «письменным соглашением между публичным институтом (федерального, регионального или местного уровня) и представителем частного сектора. Через данное соглашение навыки и имущество каждого сектора используется совместно для производства общественных благ. Помимо совместного использования ресурсов, каждая сторона разделяет риски и потенциальную выгоду от участия в производстве общественных благ»⁶.

Всемирный Банк определяет ГЧП как «соглашения, как правило, среднесрочного и долгосрочного характера между государственным и частным секторами, при помощи которых некоторые услуги, за предоставление которых ответственно государство, предоставляются частным сектором, с четко

³ См.: Проект Федерального закона «О государственно-частном партнерстве» (разработчик проекта акта: Минэкономразвития России). (<http://archive.is/rma9r> – Дата обращения: 11.03.2014).

⁴ См.: European Commission. Guidelines for successful PPP. (http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/guides/ppp_en.pdf – Дата обращения: 20.03.2014).

⁵ «Les partenariats public-privé (PPP) sont une approche d'approvisionnement d'infrastructure publique à long terme et basé sur la performance qui permet au gouvernement de tenir le secteur privé responsable des biens publics tout au long de leur cycle de vie prévu».

См.: PPP Canada. (<http://www.p3canada.ca/> – Дата обращения: 20.03.2014).

⁶ «A Public-Private Partnership (PPP) is a contractual arrangement between a public agency (federal, state or local) and a private sector entity. Through this agreement, the skills and assets of each sector (public and private) are shared in delivering a service or facility for the use of the general public. In addition to the sharing of resources, each party shares in the risks and rewards potential in the delivery of the service and/or facility».

См.: Assessing the Added Value of PPP (Council for Public-Private Partnership). (<http://www.ncppp.org/ppp-basics/7-keys/> – Дата обращения: 24.03.2014).

определенными аспектами их взаимодействия»⁷.

Таким образом, в зарубежной литературе главными чертами государственно-частного партнерства являются долгосрочный характер соглашений и эффективное разделение прав и ответственности между частным и государственным секторами. Среди сфер реализации института ГЧП приоритет отдается инфраструктурным проектам, при этом признается вариативность типов соглашений о партнерстве. В российской литературе при определении государственно-частного партнерства акцент делается на удовлетворении общественных потребностей, которое ГЧП имеет в качестве цели, а также на многосторонний характер сотрудничества сторон.

Резюмируя существующие определения, можно рассматривать ГЧП как юридически оформленное на фиксированный срок соглашение между государством и частным сектором на федеральном, региональном либо местном уровнях, которое предполагает сотрудничество преимущественно с целью производства общественных благ (как правило, смешанных) для наиболее эффективного удовлетворения потребностей населения.

Как и множество иных сфер, попадающих под государственные регуляции, ГЧП связано с целым рядом как существующих, так и планируемых к введению формальных институтов. По состоянию на окончание второго квартала можно выделить следующие основные нормативно-правовые акты, регулирующие в той или иной мере функционирование ГЧП в России на федеральном уровне:

1. Гражданский кодекс РФ.
2. Налоговый кодекс РФ.
3. Федеральный закон от 21 июля 2005 года № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях».
4. Федеральный закон от 22 июля 2005 года № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации».
5. Федеральный закон от 24 июля 2007 года № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».
6. Федеральный закон от 17 мая 2007 года № 82-ФЗ «О банке развития».
7. Федеральный закон от 13 декабря 1994 г. № 60-ФЗ «О поставках продукции для федеральных государственных нужд».
8. Федеральный закон от 29.10.1998 г. № 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)».
9. Федеральный закон от 30.12.1995 г. № 225-ФЗ «О соглашениях о разделе продукции».
10. Постановление Правительства Российской Федерации от 4 мая 2005 года № 284 «О государственном учете результатов научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ гражданского назначения».
11. Постановление Правительства Российской Федерации от 14.02.2009 г. № 138 «Об утверждении типового концессионного соглашения в отношении объектов здравоохранения, в том числе объектов, предназначенных для санаторно-курортного лечения».
12. Постановление Правительства Российской Федерации от 09.02.2007 г. № 90 «Об утверждении типового концессионного соглашения в отношении объектов культуры, спорта, организации отдыха граждан и туризма и иных объектов социально-культурного назначения».
13. Постановление Правительства Российской Федерации от 22.12.2006 г. № 791 «Об утверждении типового концессионного соглашения в отношении метрополитена и другого транспорта общего пользования».
14. Постановление Правительства Российской Федерации от 05.12.2006 г. № 747 «Об утверждении типового концессионного соглашения в отношении гидротехнических сооружений».

⁷ «PPP refers to arrangements, typically medium to long term, between the public and private sectors whereby some of the services that fall under the responsibilities of the public sector are provided by the private sector, with clear agreement on shared objectives for delivery of public infrastructure and/ or public services»

См.: Types of Public-Private Partnership Agreements (The World Bank). (<http://ppp.worldbank.org/public-private-partnership/overview/what-are-public-private-partnerships> – Дата обращения: 24.03.2014).

15. Постановление Правительства Российской Федерации от 05.12.2006 г. № 746 «Об утверждении типового концессионного соглашения в отношении морских и речных судов, судов смешанного (река-море) плавания, судов, осуществляющих ледокольную проводку, гидрографическую, научно-исследовательскую деятельность, паромных переправ, плавучих и сухих доков».
16. Постановление Правительства Российской Федерации от 05.12.2006 г. № 745 «Об утверждении типового концессионного соглашения в отношении морских и речных портов, гидротехнических сооружений портов, объектов производственной и инженерной инфраструктур портов».
17. Постановление Правительства Российской Федерации от 05.12.2006 г. № 744 «Об утверждении типового концессионного соглашения в отношении объектов железнодорожного транспорта».
18. Постановление Правительства Российской Федерации от 05.12.2006 г. № 748 «Об утверждении типового концессионного соглашения в отношении систем коммунальной инфраструктуры и иных объектов коммунального хозяйства, в том числе объектов водо-, тепло-, газо- и энергоснабжения, водоотведения, очистки сточных вод, переработки и утилизации (захоронения) бытовых отходов, объектов, предназначенных для освещения территорий городских и сельских поселений, объектов, предназначенных для благоустройства территорий, а также объектов социально-бытового назначения».
19. Постановление Правительства Российской Федерации от 05.12.2006 г. № 739 «Об утверждении типового концессионного соглашения в отношении аэродромов, зданий и (или) сооружений, предназначенных для взлета, посадки, руления и стоянки воздушных судов, а также объектов производственной и инженерной инфраструктур аэропортов».
20. Постановление Правительства Российской Федерации от 11.11.2006 г. № 673 «Об утверждении типового концессионного соглашения в отношении объектов по производству, передаче и распределению электрической и тепловой энергии».
21. Постановление Правительства Российской Федерации от 11.11.2006 г. № 672 «Об утверждении типового концессионного соглашения в отношении объектов трубопроводного транспорта».
22. Постановление Правительства Российской Федерации от 11.11.2006 г. № 671 «Об утверждении типового концессионного соглашения в отношении объектов образования».
23. Постановление Правительства Российской Федерации от 27.05.2006 г. № 319 «Об утверждении типового концессионного соглашения в отношении автомобильных дорог и инженерных сооружений транспортной инфраструктуры, в том числе мостов, путепроводов, тоннелей, стоянок автотранспортных средств, пунктов пропуска автотранспортных средств, пунктов взимания платы с владельцев грузовых автотранспортных средств».
24. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 7 июня 2006 года № 838-р («решение о создании ОАО «РВК»).
25. Концепция долгосрочного социально-экономического развития РФ.
26. Проект Федерального закона «О государственно-частном партнерстве» (разработчик проекта акта: Минэкономразвития России).
27. Проект Федерального закона 238827-6 «Об основах государственно-частного партнерства в Российской Федерации» (разработчик: Правительство РФ).
28. Проект Федерального закона «Об основах государственно-частного партнерства в субъектах Российской Федерации и муниципальных образованиях и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».
29. Проект модельного закона субъекта РФ «Об участии субъекта Российской Федерации, муниципального образования в проектах государственно-частного партнерства».

Гражданский кодекс регламентирует отношения государственно-частного партнерства в различных аспектах. В первую очередь, в нем закреплён принцип свободы договора, который утверждает законные основания для существования института ГЧП: «Граждане (физические лица) и юридические лица приобретают и осуществляют свои гражданские права своей волей и в своем интересе. Они свободны в установлении своих прав и обязанностей на основе договора и в определении любых не противоречащих законодательству условий договора». Кроме того, эти основания подтверждает статья 421 ГК РФ, согласно которой физические и юридические лица являются свободными в заключении договора, причем «стороны могут заключить договор, как предусмотренный, так и не предусмотренный законом или иными правовыми актами». Это положение разрешает существование различных моделей государственно-частного партнерства. Также ГК РФ регламентирует существование государственных и муниципальных унитарных предприятий (глава 4, статья 113).

Во второй части Кодекса рассматриваются различные формы договоров, в частности, те, которые могут быть заключены в рамках проектов ГЧП. К таким договорам относятся договоры на выполнение научно-исследовательских работ, опытно-конструкторских и технологических работ; договор строительного подряда; договор аренды; договор доверительного управления имуществом.

Налоговый кодекс также регламентирует некоторые аспекты деятельности института ГЧП, в частности, предусматривает особенности исчисления и уплаты налога на добавленную стоимость, налога на прибыль организаций и налога на имущество в случае концессионного соглашения.

Федеральный закон «О концессионных соглашениях» имеет своей целью «привлечение инвестиций в экономику Российской Федерации, обеспечение эффективного использования имущества, находящегося в государственной или муниципальной собственности, на условиях концессионных соглашений и повышение качества товаров, работ, услуг, предоставляемых потребителям».

Концессионным признается такое соглашение, по которому одна сторона (концессионер) обязуется за свой счет создать или реконструировать объект соглашения – имущество, право собственности на которое принадлежит или будет принадлежать другой стороне (концеденту), осуществлять деятельность с использованием этого имущества, а концедент обязуется предоставить концессионеру на срок, установленный соглашением, права владения и пользования имуществом для осуществления данной деятельности. В случае ГЧП концессионером будет являться представитель частного сектора, а концедентом – федеральный орган исполнительной власти РФ, орган государственной власти субъекта РФ либо орган местного самоуправления.

Типовые концессионные соглашения устанавливаются Постановлениями Правительства РФ (касательно объектов культуры, спорта, транспорта общего пользования, систем коммунальной инфраструктуры, гидротехнических сооружений, морских и речных судов и портов, теплоэнергетических объектов и других).

Еще одним нормативно-правовым актом, который регламентирует функционирование института ГЧП, является Федеральный закон «Об особых экономических зонах в Российской Федерации». Закон в первую очередь определяет понятие «особая экономическая зона», под которой понимается «часть территории Российской Федерации, которая определяется Правительством Российской Федерации и на которой действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности, а также может применяться таможенная процедура свободной таможенной зоны». Существуют различные типы экономических зон по целям их создания. То есть, особые экономические зоны являются формой взаимодействия бизнеса и власти для эффективного производства товаров и оказания услуг. Финансирование осуществляется из средств бюджетов различных уровней либо внебюджетных фондов. Срок функционирования зоны составляет 9 лет и не может быть продлен.

Закон о развитии малого и среднего предпринимательства в России регламентирует государственно-частное партнерство в вопросах действия федеральных, региональных и муниципальных программ развития субъектов малого и среднего предпринимательства. В законе описаны основные цели государственной политики в области развития малого и среднего предпринимательства в России. В качестве содействия развитию малого и среднего предпринимательства могут предусматриваться такие меры, как специальные налоговые режимы, упрощенные способы ведения бухгалтерского учета, упрощенный порядок составления статистической отчетности, льготы по расчетам и иные меры.

Федеральный закон «О банке развития» регламентирует деятельность государственной корпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)». Внешэкономбанк участвует в реализации проектов по созданию объектов инфраструктуры особых экономических зон и иных объектов, предназначенных для обеспечения функционирования этих зон, а также в порядке, установленном Правительством Российской Федерации, участвует в реализации инвестиционных проектов, имеющих общегосударственное значение и осуществляемых на условиях государственно-частного партнерства. Деятельность Банка контролируется Правительством РФ.

Федеральный закон «О поставках продукции для федеральных государственных нужд» устанавливает цели, для достижения которых размещаются заказы на поставку товаров, работ, услуг для федеральных государственных нужд (нужд Российской Федерации и государственных заказчиков федерального уровня), за счет средств федерального бюджета и внебюджетных источников, а также за счет средств, предусмотренных федеральными целевыми программами. Поставки продукции для региональных нужд обеспечиваются за счет средств бюджетов субъектов Российской Федерации и внебюджетных источников, привлекаемых ими для этих целей. Закон является перспективной основой для развития таких типов ГЧП, как контракт «под ключ» с рассрочкой платежа и контракт жизненного цикла.

Федеральный закон «О финансовой аренде (лизинге)» регулирует отношения, вытекающие из договора финансовой аренды (лизинга). В частности, законом регулируются права и обязанности участников лизинговых отношений, содержание договора лизинга, уступка сторонами прав по договору, распределение рисков между сторонами, особенности страхования имущества и предпринимательских (финансовых) рисков и другие вопросы. Положения Закона актуальны для реализации проектов государственно-частного партнерства по моделям, основанным на лизинге и позволяющим приобретать дорогостоящее оборудование и другие объекты в целях передачи их за плату на определенный срок с возможностью последующего выкупа. Следует отметить, что некоторые исследователи не считают финансовую аренду формой ГЧП, другие авторы, напротив, называют финансовую аренду одной из форм ГЧП.

Федеральный закон «О соглашениях о разделе продукции» устанавливает «правовые основы отношений, возникающих в процессе осуществления российских и иностранных инвестиций в поиски, разведку и добычу минерального сырья на территории Российской Федерации, а также на континентальном шельфе и (или) в пределах исключительной экономической зоны Российской Федерации на условиях соглашений о разделе продукции».

Согласно закону, соглашение о разделе продукции представляет собой договор, по которому «Российская Федерация предоставляет субъекту предпринимательской деятельности на возмездной основе и на определенный срок исключительные права на поиски, разведку, добычу минерального сырья на участке недр, указанном в соглашении, и на ведение связанных с этим работ, а инвестор обязуется осуществить проведение указанных работ за свой счет и на свой риск». Таким образом, осуществляются отношения партнерства между государством и частным сектором.

Законодательством предусмотрен особый порядок налогообложения по

работам в рамках соглашений о разделе продукции, а также разовые и регулярные платежи, осуществляемые инвестором. Платежи поступают в бюджеты различных уровней бюджетной системы РФ. Условия соглашений являются стабильными.

К следующему уровню законодательной базы, регулирующей отношения ГЧП, относятся соответствующие постановления правительства. В частности, постановление Правительства «О государственном учете результатов научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ гражданского назначения» касается ГЧП в области научных разработок и регламентирует ведение реестров результатов научно-технической деятельности и баз данных заказчиков. Данный учет осуществляется за счет средств федерального бюджета.

Постановления Правительства в отношении утверждения типовых концессионных соглашений устанавливают порядок составления данных соглашений в различных сферах, а именно относительно объектов здравоохранения (Постановление № 138), объектов культуры (№ 90), транспорта общего пользования (№ 791), гидротехнических сооружений (№ 747), морских и речных судов (№ 746), морских и речных портов (№ 745), объектов железнодорожного транспорта (№ 744), систем коммунальной инфраструктуры (№ 748), аэродромов (№ 739), объектов, связанных с электрической и тепловой энергией (№ 673), объектов трубопроводного транспорта (№ 672), объектов образования (№ 671), автомобильных дорог (№ 319).

Распоряжение Правительства Российской Федерации от 7 июня 2006 г. № 838-р содержит перечень мероприятий, которые касаются развития и эффективного функционирования института ГЧП в России. К таким мероприятиям относятся разработка программы создания исследовательской, инновационной и производственной инфраструктуры для наноиндустрии на 2007–2009 годы, внесение изменений в Федеральный закон «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» в части создания портовых особых экономических зон, разработка проекта федерального закона о платных автомобильных дорогах, а также обеспечение поэтапного перехода на предоставление из федерального бюджета финансовой помощи субъектам Российской Федерации на финансирование мероприятий в части региональной и муниципальной форм собственности на основании формализованных принципов, учитывающих бюджетную обеспеченность регионов. Особенно важно выделить среди мероприятий создание Российской венчурной компании.

Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации также содержит нормы, регулирующие институт ГЧП в России. Подчеркивается необходимость создания «эффективных механизмов взаимодействия между обществом, бизнесом и государством, направленных на координацию усилий всех сторон, обеспечение учета интересов бизнеса и различных социальных групп общества при выработке и проведении социально-экономической политики».

В программе отмечается необходимость принятия мер для снижения административных барьеров в экономике России. Также речь идет о снижении степени участия государства в экономике страны. Важнейшими направлениями развития государственно-частного партнерства, направленными на снижение предпринимательских и инвестиционных рисков, названы исследования и разработки, распространение новых технологий, развитие транспортной, энергетической и коммунальной инфраструктуры.

Проект Федерального закона «О государственно-частном партнерстве» имеет своей целью «достижение задач социально-экономического развития публично-правовых образований, повышение уровня доступности и качества товаров, работ, услуг, предоставление которых вытекает из функций и полномочий Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований, повышение бюджетной эффективности, привлечение инвестиций в экономику Российской Федерации путем объединения ресурсов и компетенций публичного и частного партнеров для инвестирования и реализации проектов в различных сферах экономики».

В проекте закона определяются понятия публичного и частного партнеров, а также финансирующей организации. Список возможных форм ГЧП является

открытым. При этом определяется широкий спектр сфер, в которых может осуществляться ГЧП. Соглашение о государственно-частном партнерстве заключается по итогам конкурсного отбора.

В пояснительной записке к закону уточняется, в какие нормативно-правовые акты необходимо внести изменения для полноценной реализации всех форм ГЧП в России. Также оговаривается, что из-за нехватки средств всестороннее развитие ГЧП невозможно.

Проект Федерального закона «Об основах государственно-частного партнерства в Российской Федерации» устанавливает обязательства публичного и частного партнеров, хотя формулировка форм ГЧП является неконкретной. Преимуществом проекта является регламентация полномочий публичного партнера на федеральном, региональном и местном уровнях. Также в законе прописаны необходимые изменения, которые нужно внести в соответствующие нормативно-правовые акты.

Проект Федерального закона «Об основах государственно-частного партнерства в субъектах Российской Федерации и муниципальных образованиях и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» устанавливает в качестве возможных видов деятельности в рамках ГЧП модернизацию, эксплуатацию и техническое обслуживание объектов, относящихся к предмету соглашения о ГЧП, а также проектирование, строительство, реконструкцию; модернизацию; выполнение работ (оказание услуг) с использованием объекта соглашения. При этом объектом соглашения может являться «любое имущество, необходимое для реализации полномочий субъектов Российской Федерации и (или) муниципальных образований, в соответствующих сферах деятельности установленных законодательством, в том числе, находящееся в собственности субъектов Российской Федерации и (или) муниципальных образований, за исключением имущества, которое в порядке, установленном федеральными законами, может находиться только в государственной или муниципальной собственности», а также кроме объектов систем коммунальной инфраструктуры, энергоснабжения, обороны и безопасности.

Решение о заключении соглашения субъектом принимается высшим органом исполнительной власти субъекта Российской Федерации. Также проект закона сопровождается списком необходимых изменений в действующее законодательство РФ.

И в заключении необходимо рассмотреть проект модельного регионального закона «Об участии субъекта Российской Федерации, муниципального образования в проектах государственно-частного партнерства». В качестве целей участия публичной стороны регионального и локального уровней в ГЧП указаны развитие общественной инфраструктуры, улучшение качества предоставляемых с ее использованием услуг, то есть общественных благ, а также повышение эффективности эксплуатации такой инфраструктуры. В законе делается акцент на внебюджетном характере привлекаемого финансирования. Регламентируется финансовое участие партнеров в соглашении. При этом в данном законе системы коммунального хозяйства, а также энергоснабжения как раз могут быть объектами соглашений о ГЧП, в чем проявляется явное противоречие вышерассмотренному проекту ФЗ «Об основах государственно-частного партнерства в субъектах Российской Федерации и муниципальных образованиях и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». Также к возможным объектам проект модельного регионального закона относит «объекты государственного и муниципального управления, объекты безопасности и правопорядка, объекты управления природными ресурсами и их использования, объекты подвижной и стационарной связи и телекоммуникаций, объекты, используемые для осуществления медицинской, лечебно-профилактической и иной деятельности в сфере здравоохранения, объекты образования, воспитания, культуры и социального обслуживания и иные объекты социальной инфраструктуры».

В систематизированном виде сравнительная характеристика действующего законодательства в области ГЧП на федеральном уровне в России представлена в табл. 1.

Таблица 1

Действующие формальные институты, регулирующие отношения ГЧП

Нормативно-правовой акт	Участник со стороны государства	Участник со стороны бизнеса	Объект регулирования	Тип контракта	Права и обязанности сторон
Гражданский кодекс РФ	Государственные и муниципальные унитарные предприятия	Различные юридические лица	Взаимодействие государства и частного сектора в различных аспектах	Договоры на выполнение научно-исследовательских работ, опытно-конструкторских и технологических работ; договор строительного подряда; договор аренды; договор доверительного управления имуществом	-
Федеральный закон «О концессионных соглашениях»	Концедент - федеральный орган исполнительной власти РФ, орган государственной власти субъекта РФ либо орган местного самоуправления	Концессионер – юридическое лицо	Создание или реконструкция объекта соглашения (имущество, право собственности на которое принадлежит или будет принадлежать другой стороне), а также осуществление деятельности с использованием данного имущества	Концессионное соглашение	Публичная сторона владеет правами на результаты интеллектуальной деятельности, может взять на себя часть расходов. Частная сторона несет расходы на исполнение обязательств по концессионному соглашению, получает гарантии от концедента и выплачивает концессионную плату в форме платежей, доли продукции или доходов либо передачи в собственность имущества. Закон предусматривает гарантии равноправия концессионеров.
ФЗ «Об особых экономических зонах»	Управляющая компания (открытое акционерное общество, сто процентов акций которого принадлежит Российской Федерации)	Юридические лица	Деятельность в рамках особых экономических зон (часть территории Российской Федерации, которая определяется Правительством Российской Федерации и на которой действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности, а также может применяться таможенная процедура свободной таможенной зоны)	Соглашение о создании особой экономической зоны	Финансирование осуществляется из средств бюджетов различных уровней либо внебюджетных фондов. Частному сектору предоставляются гарантии против неблагоприятного изменения законодательства. Публичная сторона берет на себя обязанности по проведению подготовительных работ и оформлению документации.

Продолжение табл. 1

Нормативно-правовой акт	Участник со стороны государства	Участник со стороны бизнеса	Объект регулирования	Тип контракта	Права и обязанности сторон
ФЗ «О поставках продукции для федеральных государственных нужд»	Российская Федерация и государственные заказчики федерального уровня, а также субъекты РФ	Юридическое лицо – государственный заказчик	Заказы на поставку товаров, работ, услуг для федеральных государственных нужд	Государственный контракт о поставках продукции для государственных нужд	Государство самостоятельно назначает государственного заказчика, и если им является предприятие, доминирующее на рынке данного товара, то оно не в праве отказываться от выполнения заказа. За нарушение государственного контракта предусмотрены санкции.
ФЗ «О соглашениях о разделе продукции»	Российская Федерация, от имени которой в соглашении выступают Правительство Российской Федерации или уполномоченные им органы	Инвесторы - юридические лица и создаваемые на основе договора о совместной деятельности и не имеющие статуса юридического лица объединения юридических лиц	Поиски, разведку, добычу минерального сырья на участке недр	Соглашение о разделе продукции	Частная сторона осуществляет вложение собственных заемных или привлеченных средств в деятельность, предусмотренную соглашением. Инвестор обязан предоставить имущественное право на участие в работах поставщикам и другим лицам, с которыми заключается контракт, а также привлекать к работе граждан Российской Федерации и иностранных граждан в установленном количестве, закупать необходимое оборудование (регламентируемая часть которого изготовлена российскими предприятиями), не допускать вредного влияния своей деятельности на окружающую среду и по окончании работ ликвидировать все возведенные сооружения. Произведенная продукция подлежит разделу между государством и инвестором в соответствии с соглашением. При этом компенсационная продукция передается инвестору в счет возмещения его затрат на производство (ее объем «не должен превышать 75 процентов, а при добыче на континентальном шельфе Российской Федерации - 90 процентов общего объема произведенной продукции»), прибыльная продукция (за вычетом налога на добычу полезных ископаемых и компенсационной продукции) делится между инвестором и государством. Соглашение регламентирует порядок получения инвесторами их долей продукции, причем доля инвестора в произведенной продукции не должна превышать 68% продукции.

Итак, государственно-частное партнерство предполагает ряд характеристик, в частности, фиксированный срок реализации, удовлетворение общественных потребностей, а также многостороннее сотрудничество государства и бизнеса. Существует большое количество форм ГЧП, не все из которых регламентируются действующим законодательством Российской Федерации. Тем не менее, в нормативно-правовых актах зафиксированы основные направления, в которых может развиваться ГЧП, и это дает определенную свободу в реализации таких проектов, и важно отметить, что в мировой практике ГЧП рассматривается как инструмент, работающий в значительной степени в интересах предпринимателей, то есть частный сектор осознает преимущества такой формы ведения деятельности. В России же ГЧП на федеральном уровне активно развивается в форме концессий и свободных экономических зон, инициатива создания которых принадлежит государству, а в законодательстве прослеживается перевес прав и выгод в сторону публичной стороны. К сожалению, на региональном и местном уровне ГЧП еще не получило широкого распространения.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Варнавский В. Г. (2011). Государственно-частное партнерство: некоторые вопросы теории и практики // *Мировая экономика и международные отношения*, № 9, с. 41-50.

Габдуллина Э. И. (2012). Оценка эффективности проектов ГЧП как механизма взаимодействия власти и бизнеса в регионе // *Экономические науки*, № 2. (<http://www.science-education.ru/102-5928> – Дата обращения: 01.04.2014).

Горчакова Е. В. (2014). Особенности теории государственно-частного партнерства // *Российское предпринимательство*, № 3 (249). (<http://iam.duma.gov.ru/node/3/4669/16628> – Дата обращения: 16.03.2014).

Квасов И. Н. (2009). Развитие государственно-частного партнерства в регионе в преддверии празднования 300-летия Омска / Апрельские экономические чтения: сборник трудов Международной научно-практической конференции / Омский государственный университет им. Ф. М. Достоевского. Вып. 14. Омск: Изд-во Ом. гос. ун-та, с. 144-148.

Козлова О. А., Суспицын С. А., Власюк Л. И. и Петровская А. А. (2013). Теоретические основания развития механизма государственно-частного партнерства // *Журнал экономической теории*, № 3, с. 254-258.

Нуреев Р. М., Дементьев В. В. и Капогузов Е. А. (2013). Институциональные аспекты взаимодействия власти, общества и бизнеса на постсоветском пространстве (Постсоветский институционализм 2012). Омск. Изд-во Ом. гос. ун-та, 288 с.

Понизов П. (2009). Формирование комплексного механизма государственно-частного партнерства // *Общество и экономика*, № 8-9, с. 158-178.

Проект Федерального закона «О государственно-частном партнерстве» (разработчик проекта акта: Минэкономразвития России). (<http://archive.is/rma9r> – Дата обращения: 11.03.2014).

Смолякова Ю. В. (2009). Проблемы функционирования государственно-частного партнерства в России и пути их решения // *Журнал экономической теории*, № 2, с. 279-282.

Соловьев Ю. В. (2010). К вопросу об институциональной природе государственно-частного партнерства // *Вестник Омского университета. Серия «Экономика»*, № 4, с. 31-36.

Уильямсон О. Е. (1996). Экономические институты капитализма. СПб. Лениздат; CEV Press, 702 с.

Хлебников К. В. (2011). Государственно-частное партнерство: экономическое содержание и институциональные границы // *Экономические науки*, № 7, с. 131-135.

Assessing the added value of PPP (Council for Public-Private Partnership). (<http://www.ncppp.org/ppp-basics/7-keys/> – Access Date: 24.03.2014).

European commission. Guidelines for successful PPP. (<http://ec.europa.eu/>

regional_policy/sources/docgener/guides/ppp_en.pdf – Access Date: 20.03.2014).

PPP Canada. (<http://www.p3canada.ca/> – Access Date: 20.03.2014).

Types of Public-Private Partnership agreements (The World Bank). (<http://ppp.worldbank.org/public-private-partnership/overview/what-are-public-private-partnerships> – Access Date: 24.03.2014).

REFERENCES

Varnavsky V. G. (2011). Public-private partnership: some aspects of theory and practice. *Global economy and foreign affairs*, no. 9, pp. 41-50. (In Russian).

Gabdullina E. I. (2012). Estimation of efficiency of public-private partnership projects as cooperation mechanism of state and business in a region. *Economic sciences*, no. 2. (<http://www.science-education.ru/102-5928> – Access Date: 01.04.2014). (In Russian).

Gorchakova E. V. (2014). Characteristics of public-private partnership theory. *Russian business*, no. 3 (249). (<http://iam.duma.gov.ru/node/3/4669/16628> – Access Date: 16.03.2014). (In Russian).

Kvasov I. N. (2009). Development of public-private partnership in region on the threshold of celebration of 300th birthday of Omsk. April Economic Readings: Coll. of Works of International Research-practical Conference, vol. 14, pp. 144-148. (In Russian).

Kozlova O. A., Suspitsin S. A., Vlasuk L. I. and Petrovskaya A. A. (2013). Theoretical fundamentals of development of the public-private partnership mechanism. *Journal of Economic Theory*, no. 3, pp. 254-258. (In Russian).

Nureev R. M., Dementiev V. V. and Kapoguzov E. A. (2013). Institutional aspects of cooperation of power, society and business on a base of post-Soviet space (post-Soviet institutionalism 2012). Omsk, Publ. House of Omsk State University, 288 p. (In Russian).

Ponizov P. (2009). Forming of composite mechanism of public-private partnership. *Society and Economy*, no. 8-9, pp. 158-178. (In Russian).

Project of Federal law «On Public-Private Partnership». (<http://archive.is/rma9r> – Access Date: 11.03.2014). (In Russian).

Smolyakova U. V. (2009). Performance problems of public-private partnership in Russia and ways of its solving. *Journal of Economic Theory*, no. 2, pp. 279-282. (In Russian).

Soloviev U. V. (2010). To the problem of institutional nature of public-private partnership. *Herald of Omsk University. Series "Economics"*, no. 4, pp. 31-36. (In Russian).

Williamson O. E. (1996). The economic institutes of capitalism, 702 p. (In Russian).

Hlebnikov K. V. (2011). Public-private partnership: economic substance and institutional bounds. *Economic Sciences*, no. 7, pp. 131-135. (In Russian).

Assessing the added value of PPP (Council for Public-Private Partnership). (<http://www.ncppp.org/ppp-basics/7-keys/> – Access Date: 24.03.2014).

European commission. Guidelines for successful PPP. (http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/guides/ppp_en.pdf – Access Date: 20.03.2014).

PPP Canada. (<http://www.p3canada.ca/> – Access Date: 20.03.2014).

Types of Public-Private Partnership agreements (The World Bank). (<http://ppp.worldbank.org/public-private-partnership/overview/what-are-public-private-partnerships> – Access Date: 24.03.2014).

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЗАСТОЙНОЙ БЕДНОСТИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

СЛОБОДЕНЮК ЕКАТЕРИНА ДМИТРИЕВНА,

кандидат социологических наук, преподаватель факультета экономики,
Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», г. Москва,
e-mail: eslobodenyuk@hse.ru

В статье рассматриваются институциональные факторы формирования и специфика особой подгруппы современной российской бедности – застойной бедности, – по внешним признакам напоминающей классический западный «андеркласс». Приводятся рыночные (уровень образования, активность на рынке труда, специфика занятости, в т.ч. профессиональная принадлежность и др.) и нерыночные (тип местности проживания, гендерный и возрастной состав группы, склонность к регистрированию брака и пр.) характеристики группы. Дополнительно приведен детальный анализ всех домохозяйств, входящих в состав застойной бедности, с точки зрения размера и состава домохозяйств, а также специфика родства между их членами.

Ключевые слова: институты; культура; бедность; депривация; прожиточный минимум; застойная бедность; нищета; андеркласс.

INSTITUTIONAL FACTORS OF CHRONIC POVERTY FORMATION IN MODERN RUSSIA

SLOBODENYUK EKATERINA, D.,

Candidate of Social Sciences (PhD), Lecturer of the Economic Faculty,
National Research University Higher School of Economics, Moscow,
e-mail: eslobodenyuk@hse.ru

The paper deals with the institutional factors of chronic poverty - a new specific subgroup of modern Russian poverty, which becomes very similar to a classic European and American underclass. There are market (level of education, labor activity, specifics of employment, including professional affiliation, etc.) and non-market (the type of locality of residence, gender and age composition of the group, marital status of its members, etc.) characteristics of the group provided in the paper. The paper also includes the detailed analysis of all households of the group investigated – the size and composition of households, as well as the specifics of kinship ties between its members.

Keywords: institutions; culture; poverty; deprivation; cost of living; chronic poverty; underclass.

JEL: B52, I31, I32.

В последние два десятилетия российское общество претерпело существенные экономические и социальные изменения, которые оказали очень большое влияние на состав бедности и мобильность ее представителей. Произошедшая в это время смена типа социальной структуры повлекла за собой интенсивное перемещение людей между новыми статусными позициями и массовое обеднение значительной части общества. Возник феномен так называемой «новой бедности». И хотя многие «новые бедные» в 2000-е годы вышли из состояния бедности, другие вместе со «старыми бедными» сформировали довольно значительную по численности группу бедных. К дефициту текущих доходов у членов этой группы добавился их

накопленный дефицит, что отражается на объеме испытываемых ими лишений. К настоящему времени группа бедных не просто окончательно сформирована (она обладает как довольно четкой концентрической структурой, включающей в себя ядро социальной группы (в лице хронически бедного населения), ближнюю и дальнюю периферию этого ядра, так и своей культурой – нормами, ценностями, моделями поведения и пр.). На основе хронической бедности начала формироваться группа застойной бедности, качественным образом отличающаяся от российской бедности в целом и напоминающая по внешним признакам уже совершенно иной социальный феномен - классический западный андеркласс, с присущей ему особой культурой. В сложившихся условиях очень важно остановить процесс формирования и возможного расширения этой подгруппы бедного населения, однако при отсутствии информации об институциональных факторах ее формирования и ее специфике в целом, эта задача является трудновыполнимой. В этих условиях исследования, направленные на детальное изучение застойной бедности, оказываются особенно актуальными.

1. Методологические подходы к изучению и выделению группы бедного населения и специфика бедности в современной России

Динамику развития концепции феномена бедности в социологии можно представить в виде конкуренции двух основных подходов к осмыслению этого феномена и методологии ее измерения. Первая из этих концепций выражается в рассмотрении бедности как ограниченности ресурсов в силу нехватки денежных средств. Такое восприятие бедности свойственно обществам, находящимся на относительно более низкой ступени развития, и в большей степени характерно сейчас для экономического подхода к бедности. Бедными при таком подходе, называемым «абсолютным», считаются все те, чьи доходы меньше прожиточного минимума. Суть второго подхода – «депривационного» - заключается в соотношении положения бедных не с показателями дохода, позволяющего удовлетворять минимально-необходимый спектр потребностей человека (грань физического выживания), а с возможностью поддержать принятый в обществе как минимально допустимый социальный стандарт жизни, при котором человек не выпадает из сообщества (Townsend, 2010; Абрахамсон, 2001). Следуя этой логике, бедность - это не просто нехватка денежных средств, а сложная, интегральная характеристика положения индивида, отражающая всю его жизнь в обществе и, в свою очередь, влияющая на всю совокупность его ролей и статусов, причем зависящая от совокупности всех видов располагаемых социальных ресурсов и передающаяся другим поколениям посредством процесса социализации.

Как показывают исследования российских ученых¹ (Тихонова и Слободенюк, 2011; Слободенюк, 2013; Овчарова, 2009), все эти типы бедности существуют и в России. Несколько опережая дальнейшее изложение, сразу отметим в этой связи – указанные группы бедных в России практически не пересекаются между собой. Это означает, что в современном российском обществе *существуют люди, испытывающие недостаток денежных средств, но всё же поддерживающие общепринятый образ жизни, в то время как другие, которые по оценкам государства бедными не являются, в реальности не могут из-за недостаточности своих ресурсов поддерживать образ жизни, рассматриваемый как минимально приемлемый большинством членов данного общества.* Это заставляет рассматривать и сравнивать между собой группы бедных, выделенные в соответствии с разными методологическими традициями.

В рамках первого подхода для выделения бедных была использована методика, близкая к применяемой Федеральной службой государственной статистики (ФСГС России). Выделение на базе РМЭЗ бедных в соответствии с **абсолютным** подходом опиралось на показатели совокупного дохода и

¹ См.: Бедность: Альтернативные подходы к определению и измерению: Коллективная монография. М.: Науч. Докл. Центр Карнеги; Вып. 24, 1998.

прожиточного минимума домохозяйств. Методика получения первого заключалась в суммировании всех доходов домохозяйства (зарботной платы, трансфертов, помощи со стороны других домохозяйств и др., полученных за последний месяц перед опросом)². Второй показатель был получен путем суммирования нормативов прожиточных минимумов в зависимости от места проживания каждого домохозяйства и его состава (количества детей, пенсионеров и людей трудоспособного возраста в нем)³. Таким образом, прожиточный минимум и совокупный доход домохозяйства получились уникальными показателями для каждого домохозяйства в силу индивидуальности его состава и структуры доходов в нем. В число бедных попали при этом все домохозяйства, совокупный доход которых оказался меньше их прожиточного минимума.

В рамках второго подхода как бедные рассматривались все те, кто испытывал 5 и более видов лишений при удовлетворении базовых потребностей. Показатели лишений были отобраны с учетом предпринятых ранее другими авторами попыток адаптации показателей базовых лишений П. Таузенда (*Townsend, 2010; Mack, Lansley, 1985*) к российской действительности⁴ (*Тихонова, 2003*) и возможностей инструментария исследования РМЭЗ за разные годы. В итоге было выделено 16 видов таких лишений, информация о которых была доступна в базах данных исследования РМЭЗ⁵ (Российский мониторинг экономического положения и здоровья населения страны) всех рассматриваемых лет. В их число вошли следующие виды депривации (лишений):

- 1) отсутствие собственной жилой площади;
- 2) объем общей площади на человека в жилище менее 12 кв.м;
- 3) отсутствие в домохозяйстве цветного телевизора;
- факты того, что респонденты совсем не покупают:
- 4) фруктов или ягод,
- 5) мяса и мясопродуктов, включая полуфабрикаты из них,
- 6) рыбы и рыбопродукты, включая рыбные полуфабрикаты,
- 7) товары длительного пользования и новую одежду.

Кроме того, учитывалось отсутствие возможности:

- 8) получить амбулаторное лечение,
- 9) купить необходимые для лечения лекарства,
- 10) обратиться к врачу-стоматологу,
- и факты того, что:

11) трудовые права респондентов на рабочем месте систематически ущемляются;

12) респонденты оценивают положение своего домохозяйства, как находящегося в состоянии нищеты;

13) респонденты чувствуют свою полную неспособность изменить ситуацию и одновременно испытывают чувства полного бесправия и беспомощности;

14) респонденты не считают, что имеют возможность обеспечить себя предметами первой необходимости;

15) респонденты не могут оплатить детям внешкольные занятия;

16) респонденты снимают часть квартиры/дома (т.е. не имеют отдельного личного жилого пространства и вынуждены его делить с кем-то чужим).

² При расчете показателя игнорировалась существующая в эмпирической базе данных переменная совокупных доходов домохозяйств, исходя из соображения, что человек не всегда может вспомнить все сферы поступления денежных средств и он неточно назовет совокупную сумму дохода.

³ Для расчета использовался показатель прожиточного минимума, установленный на IV квартал каждого года для всех трех категорий населения («дети», «трудоспособные», «пенсионеры») в 38 рассматриваемых регионах.

⁴ См.: Бедность: Альтернативные подходы к определению и измерению: Коллективная монография. М.: Науч. Докл. Центр Карнеги; Вып. 24, 1998.

⁵ Стоит упомянуть об ограничениях базы данных РМЭЗ. В силу сложности и длительности процесса интервьюирования и достаточно малой материальной компенсации за участие в ней, верхний квинтиль представлен в выборке не совсем пропорционально его представленности в обществе, а верхние 3-5% традиционно не участвуют в подобных опросах вовсе. На основании этого можно говорить о смещенности выборки, которое сказывается на оценках общей доли бедных в обществе или численности их подгрупп.

Часть показателей этих лишений имела характер многомерных индексов, которые были построены на основе нескольких переменных из анкеты мониторинга, а часть состояла лишь из 1 переменной. Однако в любом случае каждый показатель депривации в итоге выступал дихотомической переменной (где единица выступала сигналом о наличии соответствующего признака у респондента, ноль – о его отсутствии). Таким образом, совокупный индекс депривации мог варьироваться в интервале от 0 до 16 баллов. Определение пограничного значения индекса, позволяющего отделить группу бедных от остального населения, осуществлялось несколькими способами, каждый из которых продемонстрировал, что в качестве такого рода границы должен использоваться порог в 5 баллов.

Эмпирической основой для решения поставленных нами задач выступили данные РМЭЗ, часто называемого также RLMS – панельного исследования, проводимого с 1992 г.⁶ Для анализа нами отобраны 8 баз за 2005–2012 гг.⁷

Соотношение бедного и небедного населения «на входе» и «на выходе» из этого периода в соответствии с использованной методикой выглядит следующим образом (см. табл. 1):

Таблица 1

Численность бедных в России, выделенных в соответствии с разными подходами к бедности, 2005–2012 гг., % от всего населения

Бедные, выделенные по различным подходам	Доля бедных							
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Бедные по данным ФСГС РФ ⁸	17,7	15,2	13,3	13,4	13	12,6	12,7	10,7
Бедные "по доходам"	36,2	33,7	33,2	24,5	26,2	25,4	22,5	20,7
Бедные "по лишениям"	25,9	22,7	19,9	17,4	16,5	14,8	12,6	9,0
Зона пересечения групп бедности	13,6	11,5	10,1	7,3	7,2	6,1	4,8	3,2
Бедные всего (хотя бы по одному из подходов)	48,5	44,9	42,9	34,6	35,6	34,0	30,3	26,4

Как видно из табл. 1, оценки численности бедных в России сильно зависят от используемой методологии их выделения. Почти 80% бедных, выделенных по абсолютному подходу, и около 62% бедных, выделенных по депривационному подходу, в течение рассматриваемого временного промежутка оказывались непересекающимися подмножествами, а зона пересечений групп бедных, выделенных с их помощью, сократилась за период наблюдений в 4 раза (в то время, как доля бедных «по доходу» уменьшилась в 1,8 раз (что сходно с тенденцией, прослеживающейся по данным государственной статистики, по которым число бедных сократилось за рассматриваемый период в 1,7 раз), а доля бедных «по лишениям» - практически в 2,9 раз). Столь сильное сокращение зоны пересечения групп бедности означает, что эти группы все больше расходятся между собой. Это очень важный в методологическом отношении вывод, означающий, что абсолютный подход и депривационный подход к бедности в современной России, во многом вследствие разной концептуализации в них самого феномена бедности, всё чаще описывают разных людей: в одном случае испытывающих недостаток денежных средств, но всё же поддерживающих общепринятый образ жизни, в другом случае тех, кто из-за недостаточности своих ресурсов не имеют возможности поддерживать образ жизни, рассматриваемый как минимально приемлемый большинством членов данного общества, хотя их доходы формально выше прожиточного минимума (см. табл. 2).

⁶ Более подробно об этом исследовании и его выборке см: (<http://www.hse.ru/rlms/>).

⁷ Для расчетов использовались репрезентативные выборки РМЭЗ. Ошибка выборки для общих процентных распределений, согласно оценкам проводящей данное исследование группы, не превышала 3% на 95% доверительном интервале.

⁸ По данным с официального сайта Федеральной службы государственной статистики РФ (http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/urov/urov_51g.htm). Показатель дохода респондента оценивается по методике ФСГС РФ на основе расширенного перечня источников доходов («Баланс денежных доходов и расходов населения»).

Таблица 2

Сравнительная таблица основных характеристик групп бедных, выделенных в соответствии с различными подходами к бедности

Характеристики	Бедные «по доходам»	Бедные «по лишениям»	Зона пересечения двух групп	Справочно: Небедное население
Использованные при выделении групп бедных характеристики				
Среднедушевые доходы	Среднедушевые доходы <u>ниже</u> прожиточного минимума	Среднедушевые доходы <u>выше</u> прожиточного минимума	Среднедушевые доходы <u>ниже</u> прожиточного минимума	Среднедушевые доходы <u>выше</u> прожиточного минимума
Претерпеваемые лишения в реализации базовых потребностей	Испытывают <u>мало</u> лишений	Испытывают <u>много</u> лишений	Испытывают <u>много</u> лишений	Испытывают <u>мало</u> лишений
Выделенные при анализе особенности групп				
Тип поселения	В равной мере <u>села и города</u> , доля жителей сельской местности растет.	<u>Города</u>	<u>Села</u>	<u>Города</u>
Размер домохозяйства (модальное значение)	4 человека	2 человека	4 человека	3 человека
Возрастная структура	Уклон в <u>молодые</u> возраста	Уклон в <u>предпенсионные - пенсионные</u> возраста	Уклон в <u>средние</u> возрастные когорты	Все возрастные когорты в равной степени
Тип брачности	Типичен зарегистрированный брак	Типичен зарегистрированный брак	Типичен зарегистрированный брак, но <u>максимальна</u> доля <u>незарегистрированных</u> браков	Типичен зарегистрированный брак и <u>максимальна</u> доля <u>зарегистрированных</u> браков

Бедность «по доходам» представлена чаще большими семьями из сельской местности, в ее составе максимальна доля детей и молодежи, и эти тенденции с годами усиливаются. Бедность «по лишениям» представлена в большей степени малыми домохозяйствами из городской местности, с наименьшей долей людей молодых возрастов и относительно худшими показателями здоровья. Представители зоны пересечения групп бедных, выделенных с помощью этих подходов (на микроуровне совпадающие в основном с группой застойной бедности), проживают преимущественно в сельской местности большими домохозяйствами из 4 и более человек, в составе которых минимальна доля лиц молодых и пожилых возрастов и максимально представительство людей среднего возраста. Кроме того, ее представители характеризуются относительно более низким уровнем образования и высоким уровнем незанятости, а в случае наличия у них занятости занимают чаще позиции в сфере неквалифицированного и низкоквалифицированного труда.

Перечисленные различия свидетельствуют о гетерогенности современной российской бедности, а также о сложности и неоднозначности жизненных ситуаций, приводящих к попаданию в нее (Тихонова и Слободенюк, 2014). Однако, несмотря на вышеуказанные различия, как бедные «по доходам», так и бедные «по лишениям» являются представителями одной и той же группы бедных. Так, детальный анализ представителей обеих групп показал, что при постепенном движении от ситуационного (однократного) пребывания в бедности к хроническому (на

протяжении 4 лет и более) различия между бедными «по доходам» и «по лишениям» постепенно нивелируются, позволяя обнаружить ядро социальной группы бедных. Однако, несмотря на этот факт, как оказалось, многолетняя депривация, совмещенная с многолетней нехваткой денежных средств (см. рис. 1), приводит не просто к глубочайшей бедности, но и к формированию качественно новой социальной группы – застойной бедности, напоминающей классический западный «андеркласс».

Группа бедности		Бедные «по лишениям»			
Бедные «по доходам»	Длительность пребывания в группе	0 лет	1 год	2-3 года	4 и более лет
	0 лет	Небедное население	бедность	бедности	бедность Группы бедных)
	1 год	Ситуационная			
	2-3 года	Зона риска хронической			
	4 и более лет	Хроническая (ядро социальной			Застойная бедность (часть хронической бедности)

Рис. 1. Выделение групп бедности в зависимости от длительности пребывания в ней респондентов

Рассмотрим, в чем заключается специфика этой группы и каковы ее масштабы в России.

2. Специфика застойной бедности на фоне бедного и небедного населения России

Оказалось, что хотя бы раз, но имели опыт пребывания в бедности три четверти выборки РМЭЗ (см. табл. 3). Даже с учетом некоторого смещения выборки исследования «вниз», это позволяет утверждать, что более половины россиян имеют опыт пребывания в бедности в рассматриваемый промежуток времени

Таблица 3

Численность групп, характеризующихся разными рисками хронической бедности, панельная база РМЭЗ, 2005-2011 гг., %

Подгруппы бедного населения		Бедные «по лишениям»				Всего
		Ни разу не были в бедности	Ситуационная бедность (1 год были бедными)	Зона риска хронической бедности (2-3 года были бедными)	Хроническая бедность (4 и более лет были бедными)	
Бедные «по доходам»	Ни разу не были в бедности	24,2	5,8	5,3	2,5	37,9
	Ситуационная бедность (1 год были бедными)	8,6	2,8	2,9	1,5	15,9
	Зона риска хронической бедности (2-3 года были бедными)	8,3	4,9	4,6	2,5	20,3
	Хроническая бедность (4 и более лет были бедными)	6,4	5,0	7,2	7,2 (застойная бедность)	26,0
Всего		47,5	18,7	20,1	13,7	100,0

Как видно из табл. 3, 24% панельной выборки РМЭЗ ни разу не попадали в бедность за все 7 лет наблюдений, и еще 17% оказывались в бедственном положении лишь ситуационно (один раз). Вместе ситуационная бедность и небедное население составляют 42%. Хроническая бедность, представленная той долей населения, которая находится в наиболее тяжелых условиях, составила треть выборки (33%), а оставшиеся 26% - зона риска попадания в хроническую бедность. Из таблицы 3 также видно, что зона пересечения хронической бедности «по доходам» и хронической бедности «по лишениям» составляет 7%. Это немногим больше четверти первой из этих групп, и более половины второй.

Первой отличительной чертой российской застойной бедности является проживание в домохозяйствах средних и больших размеров (см. табл. 4).

Таблица 4

Размер домохозяйств в различных группах населения, панельная база РМЭЗ, 2005-2011 гг., %

Размер домохозяйств	Небедное население	Ситуационная бедность	Зона риска хронической бедности	Хроническая бедность	Справочно: в т.ч. застойная бедность
Среднее значение	2,8	3,1	3,2	3,9	4,6
Медианное значение	3,0	3,0	3,0	4,0	4,0

С увеличением срока пребывания в бедности также все чаще можно встретить крупные домохозяйства, что подтверждает *значимость этой социально-демографической особенности российских бедных как их сущностной характеристики*. Как видно из табл. 4, самого большого по численности размера достигают домохозяйства хронически бедного населения (3,9 человека в среднем, 4 человека по медиане), в то время как в других группах общества медианное значение размера домохозяйств в 2011 г. равнялось 2. Застойная бедность демонстрирует усиление выявленной тенденции – здесь средний размер домохозяйств превышает 4,5 человека. Таким образом, большие домохозяйства выступают отличительной чертой хронически бедного населения в целом и застойной бедности, в частности, хотя это не исключает присутствия среди представителей хронической бедности и членов малых домохозяйств.

Динамика возрастного состава бедных семей в зависимости от сроков пребывания в бедности демонстрирует две взаимосвязанные тенденции. Во-первых, *с увеличением срока пребывания в бедности происходит постепенное уменьшение доли представителей в ней предпенсионных и пенсионных возрастов*. Так, среди тех, кто ни разу не попадал в бедность за 7 лет, средний возраст составлял 52 года, в то время как с ростом длительности пребывания в бедности он сокращался до 42 лет. Аналогичное сокращение можно наблюдать и в медианном показателе: 56 лет и 44 года, соответственно. Во-вторых, *для домохозяйств, пребывающих в бедности более длительный промежуток времени, характерна большая доля несовершеннолетних детей*. Однако из этой общей тенденции выпадает группа застойной бедности, где доля детей по сравнению с остальными бедными очень мала, несмотря на то, что сами домохозяйства достаточно велики (см. табл. 5).

Таблица 5

Возрастные характеристики групп, различающихся длительностью пребывания в бедности, панельная база РМЭЗ, 2005-2011 гг., %

Возраст членов домохозяйств	Небедное население	Ситуационная бедность	Зона риска хронической бедности	Хроническая бедность	Справочно: застойная бедность
Средний возраст по группе	52,1	47,3	47,0	42,0	42,5
Медианный возраст по группе	56,0	50,0	50,0	44,0	44,0
Справочно: Показатели по несовершеннолетним детям					
Доля несовершеннолетних, %	8,4	11,0	10,7	16,0	9,7
Средний возраст детей	11,4	11,3	12,2	12,2	14,0
Медианный возраст детей	12,0	11,0	13,0	12,0	16,0

Возвращаясь к выводу о детях, стоит отметить, что, как видно из табл. 5, в целом отличия по возрасту детей между анализируемыми группами невелики, если не считать высокой доли детей среди представителей хронической бедности. Однако на этом общем фоне вновь сильно выделяется застойная бедность, где детей не только заметно меньше, чем в остальных группах общества, но также и возраст их максимален. Исходя из показателей среднего возраста по группе в целом и доли детей мы можем сделать вывод, что *группа застойной бедности не просто представлена преимущественно людьми средних возрастов с небольшой долей пенсионеров и детей, т.е. людей по большей части трудоспособных возрастов, но что дети всё в меньшей степени характерны для её состава, они как бы выходят из этой группы*. И анализ данных массивов РМЭЗ за разные годы подтверждает этот вывод, как и тот факт, что в составе застойной бедности постепенно становится всё меньше пенсионеров.

Важно отметить и тот факт, что для представителей наиболее глубокой бедности в большей степени типично не регистрировать брачный союз, чем для представителей периферии группы бедности или небедного населения (см. рис. 2).

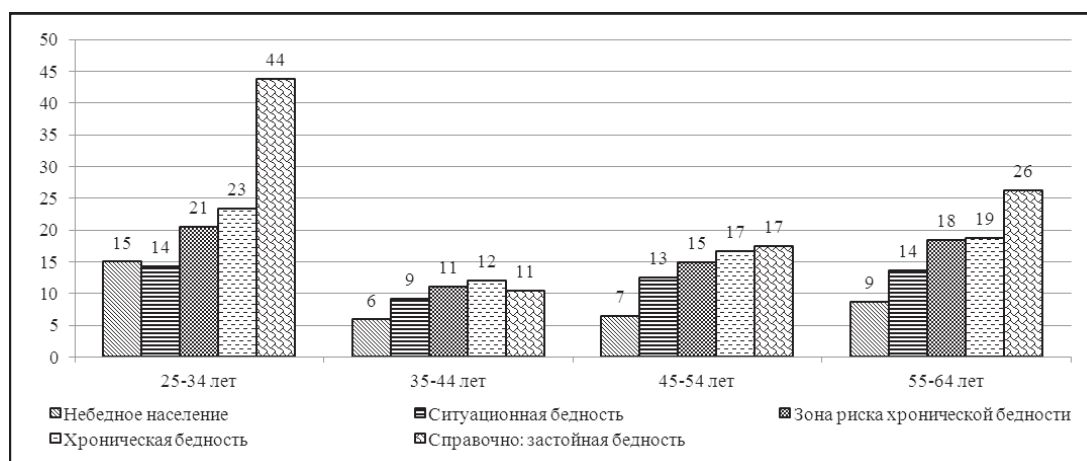


Рис. 2. Доля незарегистрированных брачных союзов в составах различных групп населения, % от всех брачных пар в каждой из возрастных когорт⁹

Как видно из рис. 2, указанная тенденция устойчива и сохраняется при отдельном рассмотрении различных возрастных когорт. Доля незарегистрированных брачных пар среди всех брачных союзов максимальна среди представителей застойной бедности (19%, в то время как среди хронически бедных в целом – 16%, зоны риска хронической бедности – 15%, ситуационной бедности – 13%, небедного населения – 9%).

Таким образом, для представителей бедного населения проживание в незарегистрированном браке является более эффективной и более предпочитаемой институциональной практикой, что особенно заметно в группе застойной бедности и отличает ее.

Рассмотренные выше социально-демографические особенности группы застойной бедности (многочисленность домохозяйств, малое и всё уменьшающееся количество в них детей и пенсионеров, концентрация этих домохозяйств в средних возрастах) ставят вопрос о том, каков же состав с точки зрения их структуры этих домохозяйств.

Для детального анализа структуры крупных домохозяйств группы застойной бедности на фоне остальных групп нами были отобраны все домохозяйства, состоящие из 4 и более человек, которых в общей сложности оказалось 54, и в которых проживало в общей сложности 284 человека. Большие домохозяйства для

⁹ На рисунке не представлены данные по возрастам младше 18 лет и старше 64 лет в силу маленького количества респондентов, не позволявшего производить количественную оценку.

детального рассмотрения были выбраны по той причине, что именно их состав вызывает особенный интерес в силу малого количества пенсионеров и несовершеннолетних в их составе.

Как оказалось, большие домохозяйства делятся на две группы – домохозяйства из 4-5 человек, зачастую двухпоколенные, и домохозяйства более чем из пяти человек, обычно трехпоколенные и имеющие более сложную структуру. В домохозяйствах из 4 и 5 человек половину составляли семейные пары с детьми (как младше, так и старше 18-ти лет), либо родственники одного поколения (зачастую родные братья и сестры) с детьми, причем не все дети были рождены в текущих на момент опроса браках. Вторая половина домохозяйств этого размера включала в себя многопоколенные семьи, где к семейным парам с родными или неродными детьми добавлялись родственники третьего поколения – внуки, бабушки или дедушки.

Домохозяйства же большего размера (из 6 и более человек) обычно объединяли несколько семейных пар с детьми – братья/сестры со своими брачными партнерами, детьми и родителями, – то есть они всегда были широкие и многопоколенные. Лишь в двух случаях встретились многодетные семейные пары с 5 детьми (причем все дети были несовершеннолетними). Таким образом, застойная бедность характеризует сегодня домохозяйства, в которых *в силу структурных ограничений или осознанного выбора* совместно проживают сразу несколько семей и поколений. Сестры и братья, вырастая, не обзаводятся собственным жильем, продолжают жить в родительских домах, куда приводят своих супругов и в которых создают свои семьи, при этом относительно чаще не регистрируя свои браки. Домохозяйства меньшего размера из этой группы, впрочем, тоже демонстрируют похожие тенденции: взрослые совершеннолетние дети в них продолжают жить с родителями.

Исходя из этого анализа составов домохозяйств, видно, что *застойная бедность связана не с трудностями рождения большого количества детей или ухода за широким кругом пожилых людей. Она скорее отражает определенный жизненный уклад, включая высокие показатели незанятости, занятие низкоквалифицированных рабочих мест, вызванное низкими показателями образования, а также совместное проживание нескольких семей и поколений, с высокой долей незарегистрированных браков.*

Особенности места проживания различных групп бедных демонстрируют яркую тенденцию смещения всех групп наиболее неблагополучного населения в сельскую местность (см. табл. 6). Наиболее сильно смещена в сельскую местность застойная бедность.

Таблица 6

Место жительства групп, различающихся рисками хронической бедности, панельная база РМЭЗ, 2005-2011 гг., %

Тип поселения	Небедное население	Ситуационная бедность	Зона риска хронической бедности	Хроническая бедность	Справочно: застойная бедность
Областной центр	44,4	38,7	25,6	14,4	13,1
Город	32,8	36,6	28,6	20,9	14,3
ПГТ	3,8	6,2	8,0	10,5	7,6
Село	19,0	18,6	37,8	54,2	65,0

Небедное население, как и большинство попадавших в бедность лишь один раз за рассматриваемый семилетний промежуток, чаще всего (в 3/4 случаев) проживало в городской местности. Группа риска хронической бедности представлена городскими жителями уже лишь наполовину, в то время как группа хронически бедных уже на 2/3 представлена жителями села и ПГТ. Еще ярче эта тенденция прослеживается в группе застойной бедности, которая состоит из них на 3/4, в том числе на 2/3 - из сельских жителей. Сельский образ жизни отчасти

объясняет ранее рассмотренные особенности состава домохозяйств из этой группы, хотя и в селах подавляющее большинство все-таки живут иначе.

Еще одним достаточно ярким отличием бедного и особенно хронически бедного населения является его слабая экономическая активность (см. табл. 7).

Таблица 7

Занятость представителей разных групп российского общества, различающихся рисками хронической бедности, панельная база РМЭЗ, 2005-2011 гг., %

Статус занятости представителей различных возрастных категорий	Небедное население	Ситуационная бедность	Зона риска хронической бедности	Хроническая бедность	Справочно: застойная бедность
Все лица старше 18 лет, имеют работу	48,3	55,4	44,9	43,3	38,8
Все лица старше 18 лет, не имеют работы	51,7	44,6	55,1	56,7	61,2
<i>Отдельно трудоспособные:</i>					
Трудоспособные, имеют работу	80,2	83,1	68,3	55,3	45,8
Трудоспособные, не имеют работы	19,8	16,9	31,7	44,7	54,2
<i>Отдельно пенсионеры:</i>					
Пенсионеры, имеют работу	20,4	17,8	13,8	10,1	5,4
Пенсионеры, не имеют работы	79,6	82,2	86,2	89,9	94,6

Наименее экономически активными являются представители застойной бедности, где более половины трудоспособных членов группы (т.е. не имеющих инвалидности лиц трудоспособного возраста) не работают. Однако и хронические бедные в целом также оказываются слабо активными по сравнению с периферией группы бедного населения и тем более с небедным населением. Для относительно благополучной части населения (небедное население и ситуационная бедность) незанятость в трудоспособных возрастах является нетипичным явлением – менее 20% трудоспособных не имеют работы. В зоне риска хронической бедности уже треть людей трудоспособного возраста не имеют работы, а в хронической бедности этот показатель стремится к половине группы. Аналогичную динамику мы видим и на примере пенсионеров: в небедном населении четверть всех пенсионеров трудоустроены, в застойной бедности – около 5%.

Но даже среди тех немногих представителей застойной бедности, которые имеют работу, 9% не оформлены на ней официально согласно трудовому законодательству. В этом отношении застойно бедные ущемлены больше остальных россиян. Так, например, среди хронических бедных таких уже 6%, среди представителей зоны риска хронической бедности – 5%, ситуационно бедных – 4%, небедных – 4%.

В этой связи возникает вопрос, какова профессиональная структура работающих бедных? Прежде всего, стоит отметить, невысокую долю в составе застойно бедных профессионалов и руководителей – 6% при очень высокой доле рабочих – 59% (см. табл. 8).

Таблица 8

Профессиональный состав трудоспособных 18 лет и старше из групп населения, различающихся рисками хронической бедности, панельная база РМЭЗ, 2005-2011 гг., %

Профессиональные группы ¹⁰	Небедное население	Ситуационная бедность	Зона риска хронической бедности	Хроническая бедность	Справочно: застойная бедность
Профессионалы и руководители	26,2	20,8	13,2	7,6	6,3
Полупрофессионалы и клерки	25,4	30,1	24,3	26,3	25,0
Обслуживание и торговля	8,7	11,9	11,7	11,3	10,0
Рабочие	39,6	37,2	50,7	54,8	58,8

¹⁰ Группы были выделены на основе укрупнения кодов профессионального статуса по классификатору ISCO-88, используемому в РМЭЗ.

Как видно из табл. 8, доля профессионалов и руководителей при переходе от группы небедного населения к хронической и застойной бедности существенно снижается (в 4 раза). Они замещаются рабочими и работниками торговли и сферы обслуживания – то есть теми профессиональными статусами, которые требуют существенно худшего качества человеческого, социального и культурного капиталов для устройства на работу, что подтверждается, в частности, и данными об уровне образования бедного населения (см. табл. 9).

Таблица 9

Образовательный уровень трудоспособных 18 лет и старше из групп населения, различающихся рисками хронической бедности, панельная база РМЭЗ, 2005-2011 гг., %

Уровень образования	Небедное население	Ситуационная бедность	Зона риска хронической бедности	Хроническая бедность	Справочно: застойная бедность
Неоконченное среднее	5,9	6,2	11,7	18,1	20,9
Среднее	35,4	35,9	44,8	48,5	58,8
Среднее специальное	28,3	29,7	23,7	22,3	15,8
Высшее	30,4	28,3	19,8	11,1	4,5

Как видно из табл. 9, наихудшие показатели по уровню образования вновь встречаются у представителей застойной бедности. Так, каждый пятый представитель застойной бедности старше 18 лет в 2011 г. не имел даже законченного среднего образования. В числе тех, кто ни разу за 2005-2011 гг. не оказывался в числе бедных, их доля была вдвое ниже. В группах риска хронической бедности и собственно хронической бедности в 1,5-3 раза меньше была доля лиц с высшим образованием, чем среди благополучного населения, а в группе застойной бедности доля лиц с высшим образованием составляла по данным РМЭЗ в 2011 г. вообще всего 5% при 30% среди небедных. Таким образом, в группе застойной бедности постепенно закрепляется практика отказа от инвестирования в образование.

Таким образом, представители группы застойной бедности занимают самые низкоквалифицированные рабочие места (нередко даже без официального оформления), требования к образованию на которых снижены. Завершающим штрихом к специфике их занятости является тот факт, что эти рабочие позиции предоставляют наименьшие социальные гарантии. Так, именно эти представители населения, даже в сравнении с хроническими бедными, претерпевают наибольшее ущемление прав в виде отправки в неоплачиваемые отпуска, сокращения заработных плат и задержки последних (см. табл. 10).

Таблица 10

Ущемление прав рабочих (сокращение часов и уменьшение заработной платы по усмотрению работодателя) на позициях, занимаемых представителями населения, различающимися рисками хронической бедности, панельная база РМЭЗ, 2005-2011 гг., %

Наличие опыта ущемления прав на рабочем месте	Небедное население	Ситуационная бедность	Зона риска хронической бедности	Хроническая бедность	Справочно: застойная бедность
Ущемление прав присутствует	5,2	5,3	2,7	5,8	8,7
Ущемление прав отсутствует	94,8	94,7	97,3	94,2	91,3

Но даже несмотря непривлекательность рабочих мест с точки зрения как сути выполняемой работы, так и социальных гарантий на них, представители застойной бедности сильнее всех остальных боятся потерять работу (76% группы, в то время как среди хронически бедного населения таких уже 68%, а среди небедного населения – 55%).

Специфика занятости вынуждает представителей застойной бедности к отличным моделям поиска средств к существованию (см. табл. 11).

Таблица 11

Структура доходов представителей населения, различающихся рисками хронической бедности, панельная база РМЭЗ, 2005-2011 гг., %

Источники дохода	Небедное население	Ситуационная бедность	Зона риска хронической бедности	Хроническая бедность	Справочно: застойная бедность
Заработная плата	61,5	66,5	55,2	49,3	42,4
Пенсии	29,4	23,0	24,1	22,5	17,9
Доходы от продажи личного имущества	0,2	0,5	3,2	6,2	11,8
Продажа результатов сельскохозяйственной деятельности	2,2	2,4	11,5	14,3	20,9
Прочее	6,8	7,6	6,0	7,8	7,0

Как видно из табл. 11, структуру доходов небедного населения заработные платы и пенсии составляют на 91%, в то время как в застойной бедности – лишь 60%. Стоит отметить, что несмотря на малую долю пенсионеров в составе последних, вклад пенсий в их совокупный доход (преимущественную долю которых составляют пенсии по старости) остается довольно существенным – 17,9%. Тот факт, что в составе застойной бедности домохозяйств, состоящих только из пенсионеров, обнаружено не было, позволяет судить о том, что пенсионеры в буквальном смысле кормят своих детей и внуков. Существенное отличие застойной бедности от всех остальных бедных заключается в том, что для выживания им необходимо практически вдвое чаще прибегать к продаже личного имущества и в 1,5 раза чаще продавать результаты сельскохозяйственной деятельности (что не удивительно, ведь подавляющее их большинство проживает в сельской местности).

Все рассмотренные выше особенности образа жизни представителей застойной бедности сказываются на их психологическом состоянии (см. табл. 12).

Таблица 12

Эмоционально-психологическая оценка своего положения представителями населения, различающимися рисками хронической бедности, панельная база РМЭЗ, 2005-2011 гг., %

Социально-психологическая оценка своего положения в обществе	Небедное население	Ситуационная бедность	Зона риска хронической бедности	Хроническая бедность	Справочно: застойная бедность
<i>Ощущение своей бедности как очень глубокой</i>					
Присутствует	24,3	31,2	36,4	42,0	49,6
Отсутствует	75,7	68,8	63,6	58,0	50,4
<i>Ощущение своего бесправия как очень сильного</i>					
Присутствует	37,6	41,0	43,0	44,6	49,6
Отсутствует	62,4	59,0	57,0	55,4	50,4
<i>Ощущение неуважения к себе со стороны других членов общества как очень высокого</i>					
Присутствует	2,7	2,7	3,4	10,9	13,7
Отсутствует	97,3	97,3	96,6	89,1	86,3

Как видно из табл. 12, наиболее глубоко представители застойной бедности переживают ощущение неуважения к себе со стороны всех остальных членов общества – каждый девятый представитель группы считает, что остальные члены общества относятся к нему с глубоким неуважением, даже презрением, что в целом нетипично не только для небедного населения, но и для периферии ядра группы бедных в целом.

В завершение стоит кратко отметить развитие в группе застойной бедности практик маргинализации в области потребления спиртных напитков. Так, несмотря на тот факт, что потребление спиртных напитков распространено во всем населении

(причем среди небедного населения и ситуационно бедных (73%, 71%, соответственно) даже больше, чем в зоне риска хронической бедности, хронической бедности и застойной бедности (66%, 62%, 64%, соответственно)), удовлетворяют свою потребность представители этих групп общества различным образом.

Бедные потребляют относительно более дешевые напитки, в частности – пиво. Так, если среди небедного населения лишь 5% потребляло этот напиток в последний месяц, а среди зоны риска хронической бедности – 4%, то среди представителей застойной бедности таких было уже 10%. Отличается и частота употребления алкоголя: среди небедного населения и зоны риска хронической бедности от 2 до 7 дней в неделю потребляли алкоголь 16% группы, среди хронически бедных – 17%, то среди застойно бедных таких было уже 27% представителей группы. Употребление алкогольных напитков без какого либо приема пищи свойственно 19% небедного населения, 22% зоны риска хронической бедности, 28% хронической бедности, в то время как среди застойно бедных таких было уже 38%. Также для застойно бедных типично потреблять алкоголь на улице, в парках, публичных местах (12% случаев), в то время как хронически бедные прибегают к таким практикам только в 10% случаев, представители зоны риска хронической бедности – в 6% случаев, а небедного населения – в 3% случаев. Все это свидетельствует о том, что типичную для российского общества потребность в употреблении алкоголя различные группы населения удовлетворяют различными способами, что особенно заметно в группе застойной бедности, которая демонстрирует нетипичные для общества в целом практики употребления алкоголя.

Итак, изучение группы бедного населения с точки зрения длительности пребывания в ней показало, что проживание в условиях многолетней депривации, совмещенной с многолетней нехваткой денежных средств, приводит не просто к глубочайшей бедности, но и к формированию качественно новой социальной группы – застойной бедности. Жизнь в столь тяжелых условиях требует от представителей этой группы необходимости адаптации старых и поиска новых форм удовлетворения базовых социальных и физических потребностей, так как иные (свойственные остальным бедным) институционализированные формы удовлетворения потребностей оказываются в их жизненной ситуации неэффективными или невозможными вовсе. Так, более эффективным оказывается проживание нескольких многопоколенных семей в рамках одного домохозяйства на одной жилой территории (чаще всего в сельском доме), не регистрировать свои брачные союзы и даже не выходить на рынок труда в поисках работы (в силу меньшей конкурентоспособности на рынке труда из-за обладания наиболее скудным человеческим потенциалом и специфики рынка труда в местности их проживания). Если учесть, что доля детей и пенсионеров в этой подгруппе меньше, чем во всех остальных подгруппах бедного населения, последний штрих к ее портрету оказывается очень показательным. По этой причине в этой группе довольно ярко прослеживается практика существования за счет денежных средств пенсионеров. Таким образом, для удовлетворения типичных потребностей, представители данной группы формируют нетипичные для остального общества методы, институциональное закрепление которых мы можем наблюдать на данный момент. Это выражается в том, что представители застойной бедности ведут отличный от остального населения страны образ жизни, что отражается на формировании особой культуры этой группы (отличительной чертой которых являются, например, иные практики употребления алкоголя).

Данную подгруппу нельзя назвать ядром социальной группы бедного населения России, так как она демонстрирует нетипичные для бедных в целом признаки. Скорее речь может идти применительно к ней о формировании на базе глубокой и многолетней бедности такого ранее нехарактерного для России явления, как андеркласс, который требует к себе особого внимания и отдельного изучения.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Абрахамсон П. (2001). Социальная эксклюзия и бедность // *Общественные науки и современность*, № 2.

Бедность: Альтернативные подходы к определению и измерению: Коллективная монография. М.: Науч. Докл. Центр Карнеги; Вып. 24, 1998.

Горшков М. К. и Тихонова Н. Е. (2004). Богатство и бедность в представлениях россиян // *Социологические исследования*, № 3.

Овчарова Л. Н. (2009). Теоретические и практические подходы к оценке уровня, профиля и факторов бедности: российский и международный опыт. М.: М-Студио.

Слободенюк Е. Д. (2013). Нерыночные факторы бедности в современной России и пути совершенствования социальной политики // *Журнал исследований социальной политики*, Т. 11, № 3, с. 391-406.

Слободенюк Е. Д. и Тихонова Н. Е. (2011). Эвристические возможности абсолютного и относительного подходов к изучению бедности в российских условиях // *Социология: 4М*, № 33.

Тихонова Н. Е. (2003). Феномен городской бедности в современной России. М.: Летний сад.

Тихонова Н. Е. (2007). Социальная стратификация в современной России: опыт эмпирического анализа. М.: ИС РАН.

Тихонова Н. Е. и Слободенюк Е. Д. (2014). Гетерогенность российской бедности через призму депривационного и абсолютного подходов // *Общественные науки и современность*, № 1, с. 36-49.

Mack J. and Lansley S. (1985). Poor Britain. London, George Allen & Unwin Ltd. Publ.

Townsend P. (2010). The meaning of poverty // *The British Journal of Sociology*, no. 61, pp. 85-102.

REFERENCES

Abrahamson P. (2001). Social exclusion and poverty. *Social Sciences and Modernity*, no. 2. (In Russian).

Poverty: Alternative Approaches to the Definition and Measurement: The collective monograph. Moscow, Scientific Conference Carnegie Center; vol. 24, 1998. (In Russian).

Gorshkov M. K. and Tikhonova N. E. (2004). Wealth and poverty in the representations of Russians. *Sociological Research*, no. 3. (In Russian).

Outcharova L. N. (2009). Theoretical and practical approaches to the assessment of the level and profile of poverty factors: domestic and international expertise. Moscow, M-Studio Publ. (In Russian).

Slobodenyuk E. D. (2013). Non-market factors of poverty in modern Russia and ways to improve social policy. *Journal of Social Policy Research*, vol. 11, no. 3, pp. 391-406. (In Russian).

Slobodenyuk E. D. and Tikhonova N. E. (2011). Heuristic possibilities of absolute and relative approaches to the study of poverty in the Russian context. *Sociology: 4M*, no. 33. (In Russian).

Tikhonova N. E. (2003). The phenomenon of urban poverty in modern Russia. Moscow, Summer Garden [Letniy Sad] Publ. (In Russian).

Tikhonova N. E. (2007). Social stratification in contemporary Russia: the experience of the empirical analysis. Moscow, Publ. House of IP RAS. (In Russian).

Tikhonova N. E. and Slobodenyuk E. D. (2014). Heterogeneity of poverty in Russia through the prism of deprivation and absolute approaches. *Social Sciences and Modernity*, no. 1, pp. 36-49. (In Russian).

Mack J. and Lansley S. (1985). Poor Britain. London, George Allen & Unwin Ltd. Publ.

Townsend P. (2010). The meaning of poverty. *The British Journal of Sociology*, no. 61, pp. 85-102.

ПОДПИСКА-2014**НА ИЮЛЬ–ДЕКАБРЬ**

по Объединенному каталогу «Пресса России»

Journal of Institutional Studies

(«Журнал институциональных исследований»)

*по Объединенному каталогу «Пресса России. Подписка-2014»,***ВТОРОЕ ПОЛУГОДИЕ****Подписной индекс 82295***Условия оформления подписки (аннотация, индекс(ы), стоимость)**вы найдете в I томе каталога, на страницах, указанных**в Тематическом и Алфавитном указателях каталога.***ТРЕБУЙТЕ ОБЪЕДИНЕННЫЙ КАТАЛОГ НА ПОЧТЕ!****ПОДПИСКА-2014****НА ИЮЛЬ–ДЕКАБРЬ**

по Объединенному каталогу «Пресса России»

Journal of Economic Regulation

(«Вопросы регулирования экономики»)

*по Объединенному каталогу «Пресса России. Подписка-2014»,***ВТОРОЕ ПОЛУГОДИЕ****Подписной индекс 42503***Условия оформления подписки (аннотация, индекс(ы), стоимость)**вы найдете в I томе каталога, на страницах, указанных**в Тематическом и Алфавитном указателях каталога.***ТРЕБУЙТЕ ОБЪЕДИНЕННЫЙ КАТАЛОГ НА ПОЧТЕ!**

JOURNAL OF INSTITUTIONAL STUDIES
(Журнал институциональных исследований)

Том 6, № 3. 2014

Сдано в набор 11.09.2014.

Подписано в печать 25.09.2014

Тираж: 500 экз. Заказ № 139.