

# Вопросы ЭКОНОМИКИ™

[www.vopreco.ru](http://www.vopreco.ru)

**В НОМЕРЕ :**

**Основы теории аукционов  
(Нобелевская премия по экономике 2020)**

---

**Возможна ли единая  
институциональная экономическая теория?**

---

**Кризис институтов политической конкуренции,  
интернет и коллаборативная демократия**

---

**Американская экономика перед сменой эпох**

---

**1**

**2 0 2 1**

ВСЕРОССИЙСКОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ИЗДАНИЕ

---

# Вопросы ЭКОНОМИКИ<sup>TM</sup>

ОРДЕНА ТРУДОВОГО КРАСНОГО ЗНАМЕНИ  
ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ЖУРНАЛ  
ВЫХОДИТ С 1929 г.

январь

1

2021

## Редакционная коллегия

**О. И. Ананьин, Р. С. Гринберг, Н. И. Иванова, А. Я. Котковский** (исполняющий обязанности главного редактора), **Я. И. Кузьминов, В. А. Мау, А. Д. Некипелов, Р. М. Нуреев, Г. Х. Попов, С. Н. Попов** (ответственный секретарь), **Вад. В. Радаев, А. Я. Рубинштейн, Д. Е. Сорокин, Е. Г. Ясин**

---

**Х. Канамори** (Япония), **Гж. Колодко** (Польша), **Л. Конг** (Китай), **Л. Чаба** (Венгрия),  
**М. Эллман** (Нидерланды), **М. Эмерсон** (Великобритания)

---

МОСКВА

# Voprosy Ekonomiki

## [Issues of Economics]

Since 1929

January

1

2021

### EDITORIAL BOARD

**Oleg Ananyin**

National Research University  
Higher School of Economics,  
Russian Federation

**Ruslan Grinberg**

Institute of Economics, Russian Academy  
of Sciences, Russian Federation

**Natalya Ivanova**

Primakov Institute of World Economy and  
International Relations, Russian Academy  
of Sciences, Russian Federation

**Andrey Kotkovsky (Executive Editor)**

NP “Voprosy Ekonomiki”,  
Russian Federation

**Yaroslav Kouzminov**

National Research University  
Higher School of Economics,  
Russian Federation

**Vladimir Mau**

Russian Presidential Academy of National  
Economy and Public Administration,  
Russian Federation

**Alexander Nekipelov**

Moscow School of Economics,  
Lomonosov Moscow State University,  
Russian Federation

**Rustem Nureev**

National Research University  
Higher School of Economics,  
Russian Federation

**Gavriil Popov**

International University in Moscow,  
Russian Federation

**Sergey Popov (Executive Secretary)**

NP “Voprosy Ekonomiki”,  
Russian Federation

**Vadim Radaev**

National Research University  
Higher School of Economics,  
Russian Federation

**Alexander Rubinstein**

Institute of Economics,  
Russian Academy of Sciences,  
Russian Federation

**Dmitry Sorokin**

Financial University under  
the Government of the RF,  
Russian Federation

**Evgeny Yasin**

National Research University  
Higher School of Economics,  
Russian Federation

---

**Hisao Kanamori** (Japan), **Grzegorz Kolodko** (Poland), **Li Cong** (China), **László Csaba** (Hungary),  
**Michael Ellman** (Netherlands), **Michael Emerson** (Great Britain)

### AIMS AND SCOPE

*Voprosy Ekonomiki* is a leading Russian economic journal. It publishes the top theoretical and empirical research on macroeconomic policies and institutional reforms in Russia. The journal also welcomes more general submissions dealing with the political economy of institutional change as well as economic sociology, economic history, regional economic studies, analysis of particular markets and industries, international economics, and history of economic thought. *Voprosy Ekonomiki* serves as an important forum for the Russian economic community. All articles are subject to a rigorous peer-review process.

ISSN 0042-8736. Frequency: published monthly—12 Issues per year.

Publisher: NP “Redaktsiya zhurnala ‘Voprosy Ekonomiki’”.

Homepage: [www.vopreco.ru](http://www.vopreco.ru). Email: [mail@vopreco.ru](mailto:mail@vopreco.ru)

© 2021 NP “Voprosy Ekonomiki”. All rights reserved.

**ВОПРОСЫ ТЕОРИИ**

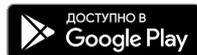
<b>К. И. Сонин</b> — Основы теории аукционов (Нобелевская премия по экономике 2020 года) .....	5
<b>В. Л. Тамбовцев</b> — Возможна ли единая институциональная экономическая теория? .....	33
<b>В. М. Полтерович</b> — Кризис институтов политической конкуренции, интернет и коллаборативная демократия .....	52
<b>Г. Б. Клейнер</b> — Интеллектуальная теория фирмы .....	73

**МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА**

<b>Л. М. Григорьев, Н. Л. Григорьева</b> — США: экономика и социальная структура перед сменой эпох .....	98
--	----

**РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА**

<b>А. Н. Буфетова, Е. А. Коломак</b> — Национальная неоднородность в регионах России: оценка, изменение, влияние на экономическое развитие .....	120
<b>Б. Л. Лавровский, Е. А. Горюшкина</b> — Бюджетный федерализм в России: быть или не быть? .....	143



---

---

# CONTENTS

---

---

## ISSUES OF THEORY

- K. I. Sonin** — The principles of auction theory  
(*Nobel Memorial Prize in Economic Sciences 2020*) ..... 5
- V. L. Tambovtsev** — Is unified institutional economics possible?..... 33
- V. M. Polterovich** — Crisis of institutions of political competition,  
Internet and collaborative democracy ..... 52
- G. B. Kleiner** — Intelligence-based theory of the firm ..... 73

## WORLD ECONOMY

- L. M. Grigoryev, N. L. Grigoryeva** — U.S. economy and social structure  
before the change of eras..... 98

## REGIONAL ECONOMY

- A. N. Bufetova, E. A. Kolomak** — National heterogeneity in the Russian  
regions: Assessment, change, impact on economic development..... 120
- B. L. Lavrovsky, E. A. Goryushkina** — Fiscal federalism in Russia:  
To be or not to be? ..... 143

## ВОПРОСЫ ТЕОРИИ

---

# Основы теории аукционов

(Нобелевская премия по экономике 2020 года)

К. И. Сонин<sup>1,2</sup>

<sup>1</sup> *Чикагский университет (Чикаго, США)*

<sup>2</sup> *Национальный исследовательский университет  
«Высшая школа экономики» (Москва, Россия)*

Теория аукционов является ядром современной экономической теории, а стандартные аукционы — базовыми элементами множества моделей в микроэкономике, экономике общественного сектора и финансах. Теоретические исследования аукционов сформировали современное понимание экономической роли информации в работе конкурентного рынка и формировании рыночной цены. Прикладной анализ аукционов лег в основу важных практических механизмов — например, механизмов приватизации и ре-приватизации радиоспектра и государственных закупок. Нобелевская премия 2020 г., присужденная Роберту Уилсону и Полу Милгрому — это премия одновременно за вклад в создание основ теории аукционов и за разработку масштабных практических приложений.

*Ключевые слова:* теория аукционов, конкурентное ценообразование, аукционы радиочастот, Нобелевская премия по экономике.

*JEL:* D44, D47.

В первые десятилетия XXI в. теория аукционов стала ядром экономической теории. Прямо или косвенно в нее внесли вклад несколько нобелевских лауреатов по экономике. Милтон Фридмен, лауреат 1976 г., предложил использовать аукционы для размещения облигаций государственных займов. Рональд Коуз (премия 1991 г.) первым предложил использовать аукционы для создания конкурентных рынков. В 1996 г. премию получил Уильям Викри, первым начавший систематическое изучение разных форматов аукционов. За работы, непосредственно связанные с теорией аукционов, Нобелевской премии были удостоены Роджер Майерсон и Эрик Маскин (2007). Джон Нэш и Джон Харшаньи (1994) получили премию за создание экономических концепций и математических ин-

---

*Сонин Константин Исаакович* (ksonin@gmail.com), к. ф.-м. н., профессор Чикагского университета и НИУ ВШЭ.

струментов, с помощью которых была построена теория. С созданием и регулированием конкурентных рынков связан основной научный вклад Элвина Рота и Ллойда Шепли (2012), а также Жана Тироля (2014).

Роберт Уилсон и Пол Милгром, лауреаты 2020 г., внесли фундаментальный вклад, разработав теории аукционов с общей компонентой ценности и объяснив роль информации, частной и публичной, в формировании цены, ожидаемых выигрышей участников и доходов продавца. Они и группа специалистов, многие из которых были их учениками в Стэнфордском университете, сыграли решающую роль в дизайне крупнейших аукционов последних 30 лет — от первых аукционов на радиочастоты в начале 1990-х годов до комбинаторных аукционов второго десятилетия XXI в. Их работы связали абстрактные результаты высокой теории с конкретными приложениями.

Аукционы — продажа объекта конкурирующим претендентам на него — проводились с незапамятных времен. Греческий историк Геродот в V в. до н. э. упоминает аукционы, проводившиеся в древнем Вавилоне. В Римской империи кредиторы регулярно использовали аукционы для продажи активов, изъятых за неуплату у должников. В 193 г. н. э. преторианская гвардия, убив императора Пертинакса, выставила империю — точнее, титул императора — на аукцион. Старейший из ныне существующих аукционных домов в Стокгольме был основан в 1674 г. В 1744 г. лондонцы С. Бейкер и Дж. Лей основали аукционный дом — в наше время прославленный дом *Sotheby's*, самую престижную площадку для продажи предметов искусства.

На аукционах исторически продавались разные товары — свежая рыба, цветы, необработанные алмазы. Первичные размещения государственных облигаций, а с недавнего времени — и первичные размещения акций частных корпораций осуществляются с помощью аукционов. Правительства разных стран использовали аукционы для масштабной приватизации государственных активов — предприятий, прав на разработку недр, вылов рыбы или использование радиочастот. Аукционные процедуры (тендеры) массово используются для размещения государственных заказов на товары и услуги. В XXI в. поисковики *Google*, *Yahoo!*, *Yandex* используют аукционы для продажи контекстной рекламы, а интернет-платформы типа *eBay* дают возможность каждому человеку продавать и покупать товары на аукционах.

Помимо важности для практических приложений, модели аукционов оказались важнейшим инструментом при обсуждении центральных вопросов экономической теории. Чтобы понимать, каким образом экономика работает как система, как один рынок связан с другим, как информация влияет на формирование рыночной цены и как, наоборот, рыночная цена выступает главным каналом передачи информации в экономике, нужна теоретическая модель. Теория аукционов, как под увеличительным стеклом, показывает микроэкономику товарного обмена, при котором от участника к участнику передаются биты информации. Можно видеть — и мы продемонстрируем это и в теоретической модели, и в обсуждении реальных аукционов, — каким образом эта информация, передаваемая при каждой транзакции, превращается из частного знания индивидуальных субъектов экономики в информацию, доступную всем.

Основной метод изучения аукционов в современной экономической науке — с помощью гораздо более общего подхода, «теории механизмов»<sup>1</sup>. Этот подход применительно к аукционам выглядит так. Продавец-аукционист придумывает стратегическую игру с неполной информацией. В этой игре выделяется какое-то равновесие по Байесу—Нэшу, а результат игры в равновесии — передача объекта кому-то из участников. (Конечно, при определенных обстоятельствах продавец может оставить объект у себя.) Этот взгляд оказался необычайно продуктивным для развития экономической теории и для практики. Можно менять правила игры, добываясь нужного аукционисту результата.

С точки зрения практики важнейший шаг в истории аукционов был сделан в начале 1990-х, когда Федеральная комиссия по коммуникациям, регулятор рынка связи в США, ввиду резко возросшего спроса решила распределять на аукционах радиочастоты, используемые для пейджинговой и мобильной связи, радио и телевидения. До этого основными методами распределения ресурса были конкурсные комиссии или жребий, что было связано с очевидными проблемами с точки зрения эффективности и конкурентности. За 40 лет до этого Коуз предлагал использовать аукционы на этих рынках, предварительно создав права собственности на радиочастоты (Coase, 1959).

Оптимальный формат аукционов радиочастот сразу стал вызовом для экономистов, потому что появились новые сложности, связанные, прежде всего, с тем, что потенциальные покупатели могли одновременно претендовать на несколько объектов. В этом случае возникают проблемы, которые отсутствуют при продаже одного объекта, — стратегическое занижение спроса, сговор, специальные стратегии, направленные на наказание конкурентов за слишком агрессивную борьбу, и т.п. Милгром и Уилсон стали лидерами коллектива экономистов, который в середине 1990-х годов разработал формат одновременного восходящего аукциона для нескольких объектов, ставший образцом для аукционов по всему миру, а в 2000-х годах создали два новых формата — «комбинаторный часовой аукцион» и двусторонний аукцион, с помощью которого правительство не только продает, но и покупает радиочастоты.

## Теория аукционов и базовая модель рынка

Один из основных вопросов экономической теории — каким образом в обществе достигается эффективное распределение ресурсов? Как получается, что активы оказываются в руках или под управлением тех, кто может распоряжаться ими лучше, чем другие? А. Смит правильно подчеркнул роль «невидимой руки рынка», но как в реальности происходит перераспределение? Фундаментальная идея Ф. фон Хайека, нобелевского лауреата 1974 г., состояла в том, что ключевую роль играет рыночная цена — носитель информации (Hayek, 1937, 1945). На уровне рынка в целом изменение цены сигнализирует о дефиците (если

<sup>1</sup> Краткое, но полноценное введение в современную теорию механизмов см. в: Jackson, 2003; необходимый теоретико-игровой инструментарий содержится, например, в: Myerson, 1991.

цена растет) или избытке (если цена падает). Производители товаров считают этот сигнал и в ответ увеличивают или сокращают производство, чтобы увеличить прибыль. Хайек сформулировал теорию: цена на рынке складывается, агрегируя информацию, распыленную среди множества потенциальных продавцов и покупателей.

Для Хайека ключевая роль рыночной цены давала серьезные преимущества свободному рынку над плановой экономикой. Конечно, преимущество рыночной экономики над плановой было в итоге доказано эмпирически — на примере экономики социалистических стран, история которых после двух десятилетий стагнации завершилась крахом и вынужденным переходом к рынку. За полвека до конца плановой экономики аргументы Хайека теоретически обосновывали преимущества рыночной системы.

Современное понимание тезиса Хайека о ключевой роли цен в передаче информации начало складываться после работ Л. Гурвица, нобелевского лауреата 2007 г.<sup>2</sup> Гурвиц первым сформулировал ключевое понятие «совместимость по стимулам»: чтобы гарантировать достижение какого-то результата в экономической системе, действия индивидуальных субъектов, приводящие к этому результату, должны быть оптимальными с точки зрения их собственной индивидуальной оптимизации. В плановой экономике это означает, что центральный планировщик должен указать, кому и сколько производить и потреблять, чтобы у каждого агента были стимулы делать то, что ему предписано. Сложность состоит в том, что определение оптимальных, с точки зрения планировщика, стимулов для экономического агента требует использования информации, которую агент предпочитает сохранять в тайне. Например, если план предусматривает получение фиксированной платы за какое-то количество часов работы, то более эффективно сотруднику нет смысла работать, используя весь свой потенциал.

В децентрализованной капиталистической экономике единого планировщика нет. Тем не менее удобно представлять себе рынок в качестве площадки, на которой, помимо потенциальных покупателей и продавцов, существует гипотетический аукционист. Экономические агенты, наблюдая текущую цену, определяют оптимальные объемы производства и потребления и сообщают их аукционисту. Аукционист подсчитывает совокупные предложение и спрос и объявляет новый вектор цен на все товары, повышая цены на товары, на которые спрос превышает предложение, и понижая — на остальные. Процесс обмена информацией между планировщиками и агентами прекращается, когда ни на один товар нет избыточного спроса. Гипотетического аукциониста из этой модели называют вальрасовским, потому что он находит общее (вальрасовское) равновесие. Недостаток «вальрасовской» аукционной модели — предположение о том, что каждый агент на рынке, определяя свой спрос или предложение, смотрит только на цену и не учитывает возможного влияния собственных решений на нее и поведение остальных.

В теории аукционов были построены модели определения цены на одном отдельном рынке, и, таким образом, создан микроэкономи-

<sup>2</sup> Описание научного вклада нобелевских лауреатов 2007 г. см. в: Измалков и др., 2008.

ческий фундамент для модели вальрасовского аукциониста на новом уровне. Теперь в этой модели учитываются стратегические соображения агентов. Ключевой элемент модели в том, что участники не знают, какую ценность представляет объект продажи для остальных участников; этого не знает и аукционист. Задав правила аукциона, аукционист приглашает потенциальных покупателей принять участие во взаимодействии, результатами которого будут передача объекта кому-то из покупателей и определение цены. В ходе аукциона участники совершают действия, которые основаны одновременно на публичной и частной (скрытой от остальных) информации. Поскольку цена есть следствие действий, основанных на частной информации (в случае аукциона — во сколько ценит объект каждый участник), в результате аукциона частная информация превращается в общедоступную. Это не значит, что аукцион выявляет всю частную информацию — как мы увидим, по итогам открытого восходящего аукциона все узнают оценки объекта для всех участников, кроме победителя аукциона. Про победителя аукциона будет только известно, что ценность объекта для него выше, чем цена, которую он заплатит.

Аукционы, разработанные Милгромом и его соавторами, делают микроэкономическую модель формирования цены на рынке еще более точной. По существу, каждый из участников имеет возможность делать ставку в форме «пакета», то есть предлагать цену сразу за какой-то выбранный самим участником объем товара. (Технические детали модели приведены ниже.) Преимущество этой модели над моделью вальрасовского аукциониста состоит в том, что в модели Милгрота участники ведут себя стратегически — они участвуют в процессе, принимая во внимание поведение других участников, и учитывают последствия собственных действий. Например, для участника, который хотел бы получить большой объем товара, имеет смысл «занизить спрос»: если участник учитывает влияние своей ставки на конечную цену, то он может увеличить свой конечный выигрыш за счет того, что заплатит меньше за меньший объем. На практике этот эффект наблюдается на аукционах радиочастот; в теории он показывает ограничения свободного ценообразования. Оказывается, тот факт, что вальрасовский аукционист приводит конкурентный рынок к эффективному исходу, в теории опирается на предположение, что участники рынка не действуют на нем стратегически. Такая ситуация, естественно, встречается на рынках, где вход свободен и дешев, а конкурируют большое количество производителей и потребителей. Однако на многих рынках вход затруднен, а конкурируют на нем несколько крупных агентов. В этом случае нельзя утверждать, что конкурентный рынок эффективен<sup>3</sup>.

В частности, трудно ожидать эффективности в ситуации, когда на рынке только два участника — покупатель и продавец, и каждый

---

<sup>3</sup> Этому и другим утверждениям можно придать строгий математический смысл (см., например, всеохватный учебник микроэкономики: Мас-Колелл и др., 2016). Конечно, математический формализм помогает лишь в проверке внутренней непротиворечивости модели и коммуникации предположений, хода рассуждений и выводов. Сам по себе он не может ни помочь, ни помешать модели быть адекватной реальному феномену и, соответственно, полезной для анализа.

из них не знает точно, как оценивает объект другой игрок. Важный результат в экономической теории, теорема Майерсона—Саттертуэйта, показывает, что во многих ситуациях не существует даже теоретически такого механизма перепродажи, который гарантировал бы передачу объекта от того, кто его ценит ниже, к тому, кто его ценит выше (Myerson, Satterthwaite, 1983). Несмотря на кажущуюся абстрактность, этот результат очень важен для практики. Он означает, что если задача аукциониста — передать актив в руки *наиболее эффективного* собственника, то нельзя механически полагаться на свободный вторичный рынок. В ситуациях, когда речь идет о редких, специфических объектах, где нет большого и ликвидного рынка для продажи этого объекта, вторичный рынок не обеспечит эффективности.

Маскин, нобелевский лауреат 2007 г., описал, синтезируя теоретические тезисы в книге Милгрорма, эту сложность следующим образом<sup>4</sup>. Есть принципиальное экономическое различие между утверждением о том, что существуют механизмы (например, аукцион второй цены в случае частных оценок), обеспечивающие эффективность конечного размещения объекта между участниками, и утверждением о том, что если объект уже принадлежит одному из участников, то такого механизма может не существовать (как следует из теоремы Майерсона—Саттертуэйта). Первое утверждение относится к ситуации, когда объект не принадлежит никому из покупателей — и тогда эффективный исход возможен. Второе — к ситуации, когда объектом *уже владеет* один из покупателей — и тогда эффективный исход уже невозможен. По мнению Маскина, это различие подчеркивает важность аукционов: в случае продажи индивидуальных, важных объектов, для которых не может быть конкурентного и ликвидного вторичного рынка, эффективность должна достигаться при первичной продаже. В противном случае может получиться, что она окажется недостижимой.

Теория аукционов дает инструментарий для анализа самого важного экономического механизма — *образования рыночной цены*, которая агрегирует и делает публичной частную информацию разных экономических агентов. Этот механизм обеспечивает преимущество децентрализованной, рыночной экономики над плановой. В то же время современная модель аукциона, примененная к абстрактному процессу ценообразования на рынке, показывает, что во многих ситуациях трудно рассчитывать на достижение эффективного исхода в рыночном равновесии. Важно, что аукционная модель рыночного равновесия позволяет понять природу неэффективности — в частности, той, что возникает в результате стратегических действий экономических агентов.

### Основные виды аукционов

Аукцион — это любая продажа любого объекта, одного или нескольких. Отличительное свойство аукционов: цена определяется в процессе продажи и выступает результатом взаимодействия продавца

<sup>4</sup> Результаты с применением математических моделей см. в: Maskin, 2004.

(аукциониста) и потенциальных покупателей — участников аукциона. Это взаимодействие — стратегическое, то есть включает выбор оптимальных действий, зависящих от действий других участников, если не существует развитого и ликвидного рынка для продаваемого на аукционе объекта. Если такой рынок существует (как, например, в случае продажи государственных долговых обязательств), то продажа не будет предметом анализа теории аукционов.

Аукционы проводят по двум основным причинам. Во-первых, чтобы владелец лота получил максимальное количество денег. Во-вторых, чтобы объект достался участнику, для которого он представляет наибольшую ценность. В этом случае говорят, что основная цель — максимальная экономическая эффективность размещения объекта. Как мы увидим, эти два требования — максимизация прибыли и максимизация эффективности — могут совпадать, а могут различаться.

В экономической теории аукцион моделируется следующим образом. Основное предположение состоит в том, что объект имеет *ценность* (полезность) для каждого участника аукциона: это максимальная цена, которую участник готов заплатить за объект. Другими словами, это цена, при которой участнику аукциона безразлично, купил он объект или нет. Соответственно, он хочет купить объект по цене ниже своей ценности/оценки и не согласен на цену, превышающую его оценку.

Сначала мы будем предполагать, что потенциальный покупатель знает ценность объекта для себя, хотя в теории аукционов рассматриваются ситуации, когда участники не знают, какую ценность представляет объект для каждого из них. В этом случае они опираются — по ходу аукциона — на какую-то оценку ценности объекта. Кроме того, участники аукциона не знают, какую ценность придают объекту другие участники. Точно так же и продавец — мы предполагаем, что он не знает ценность потенциальных покупателей. (Будем считать, что аукционист является собственником объекта продажи, хотя на практике организацией аукциона часто занимаются посредники.)

В модели аукциона предполагается, что у каждого участника есть вероятностное распределение ценности; каждый участник знает какую-то реализацию этого распределения, а остальные участники и продавец — только само распределение. В более общем случае каждый участник получает сигнал — информацию о ценности объекта. Эти сигналы могут быть независимы, а могут быть зависимы. Если сигналы зависимы, то по своему сигналу можно судить о сигналах, полученных конкурентами. Соответственно, имеется Байесова игра, в которой стратегия каждого покупателя — правило, по которому он из своей информации об объекте выбирает свою ставку или последовательность ставок в аукционе. В анализе аукционов основное внимание уделяется *равновесным* по Нэшу стратегиям участников.

Обсуждая ниже стандартные аукционы, мы будем опускать малосущественные или чисто технические детали. Например, мы всегда предполагаем, что процесс начинается с цены, за которую продавец готов отдать объект; при необходимости считаем, что эта цена равна нулю. Кроме того, мы считаем, что если результат игры ничья, то победитель определяется по какому-то специальному правилу. (Заметим,

что ни для доходов продавца, ни для эффективности исхода неважно, кому из победителей аукциона, завершившегося «вничью», достается объект.) Наконец, мы считаем, специально не оговариваясь, что «шаг аукциона» мал, а ставки и цены определены как непрерывные величины. Это существенно упрощает изложение, ничего не меняя в экономической логике.

### *Открытый восходящий (английский) аукцион*

Английский аукцион — это открытый аукцион с восходящими ценами: участники называют все большую и большую цену. Объект достается тому, кто последним повысил цену. Победитель платит цену, которую при этом назвал. В теории часто рассматривают разновидность открытого аукциона с восходящими ценами — «японский» аукцион: цена поднимается непрерывно, участники выбывают один за другим (возвращаться нельзя), а последний оставшийся получает объект по цене, при которой выбыл предпоследний. Если участники аукциона не знают точно ценность объекта для себя, то они могут уточнить свою оценку по ходу аукциона, наблюдая за ставками других участников. Открытые восходящие аукционы очень распространены. Исторически это был первый и самый популярный формат. Сейчас аукционные дома Sotheby's и Christie's проводят именно такие аукционы. Практически все приватизационные аукционы в России были английскими.

### *Аукцион первой цены*

Аукцион первой цены проводится *взакрытую* — участники делают ставки в конвертах. Объект достается участнику, предложившему самую высокую ставку, и победитель платит собственную ставку — «первую цену». Разновидность этого аукциона используется американским казначейством для размещения государственных ценных бумаг. В период российской приватизации компания «Связьинвест» была продана на таком аукционе. Поскольку этот формат хорошо защищен от сговора участников, именно продажа «Связьинвеста» принесла рекордные доходы.

### *Голландский аукцион*

Голландский аукцион — это аукцион с *нисходящими* ценами: продавец начинает с какой-нибудь заведомо высокой цены и снижает ее шаг за шагом. Как только какой-нибудь участник говорит, что он согласен заплатить эту цену, аукцион прекращается. Викри показал, что голландский аукцион математически изоморфен аукциону первой цены (Vickrey, 1961). Цена, на которой оптимально остановить аукцион, объявив о согласии платить, — это в точности ставка, которую оптимально делать в аукционе первой цены. Этот математический результат показывает, насколько существенным может быть различие между «открытостью» в общечеловеческом смысле (все происходит на глазах участников и внешних обозревателей) и открытостью в стратегическом

смысле. В отличие от английского аукциона (если участники не знают точно ценность объекта для себя, они могут извлекать информацию из действий других участников по ходу аукциона), в голландском по ходу аукциона ничего узнать невозможно.

На нисходящих аукционах в Нидерландах ежедневно продается 20 млн цветов. Небольшое практическое преимущество этого аукциона в том, что до завершения процесса торговли все участники стоят молча; аукцион прекращается после того, как один из участников заявляет о согласии заплатить текущую цену. По этой же причине голландский аукцион используют японские и израильские рыбаки для ежедневной продажи улова розничным торговцам.

### *Аукцион второй цены*

Аукцион второй цены — закрытый аукцион, в котором участники делают ставки в конвертах, а объект достается участнику, предложившему самую высокую ставку. Отличие от аукциона первой цены состоит в том, что победитель платит «вторую цену» — вторую по величине ставку. У второй цены есть очень естественный экономический смысл — это минимальная цена, при которой спрос на этом рынке равен предложению (предложение равно 1).

Аукционы второй цены называют еще аукционами Викри. В отличие от аукциона первой цены, стратегии участников в них очень просты. Лучшее, что может сделать участник аукциона второй цены, — это написать в своей заявке собственную оценку объекта. При этом участнику абсолютно безразлично, во сколько ценят объект и что пишут в своих заявках остальные участники аукциона (см. следующий раздел).

На аукционах второй цены продают почтовые марки, всевозможные товары на электронных аукционах (например, на аукционной площадке *eBay*), валюту и государственные ценные бумаги. Этот аукцион очень удобен, когда потенциальным покупателям трудно сговориться между собой (например, когда круг потенциальных покупателей не ограничен, как на *eBay*), и не так удобен, когда сговор реален. Формат этого аукциона делает возможным (и даже несложным) поддержание договорного равновесия, снижая доход продавца.

### *Аукцион, в котором платят все участники*

В список стандартных аукционов иногда включают еще один интересный аукцион — когда платят все участники. Объект достается участнику, сделавшему наибольшую ставку, но все участники (в том числе и проигравшие) платят собственную ставку. Такой аукцион может быть и закрытым, и открытым.

В экономической теории с помощью этого аукциона моделируется лоббизм и рентоориентированное поведение. Действительно, если несколько фирм борются за государственный заказ, то все участники тратят деньги на лоббирование (разработку и представление проекта, взятки чиновникам и т. п.), но только один получает приз.

## Модель аукциона и основные результаты

Рассмотрим Байесову игру с  $N$  участниками. У каждого игрока  $i$  есть тип  $v_i$ , известный самому игроку и распределенный, с точки зрения остальных участников и продавца, с плотностью  $F_i(\cdot)$  на отрезке  $[0, T]$ . Это *ценность/оценка объекта для участника* — максимальная цена, которую он готов заплатить и при этом не потерять в полезности. Соответственно, выигрыш победителя аукциона — разность между этой ценностью и ценой, которую он заплатит.

### Равновесие в аукционе первой цены

В аукционе первой цены стратегия участника  $i$  — функция  $b_i: [0, T] \rightarrow [0, +\infty)^5$ . Платеж участника  $i$  составляет  $v_i - b_i(v_i)$ , если ставка этого участника оказалась самой высокой, и 0, если нет.

Предположим, что оценки участников аукциона распределены как независимые случайные величины. В случае двух участников аукциона — назовем их Анна и Борис — и равномерного распределения на отрезке  $[0, 1]$  описать равновесие несложно. Анна решает следующую задачу: как для каждой возможной ценности  $v_A \in [0, 1]$  выбрать оптимальную ставку  $b_A(v_A)$ , чтобы максимизировать ожидаемый выигрыш  $EU_A(v_A) = (v_i - b_A(v_A))P\{b_A(v_A) > b_B\}$ , где  $b_B$  — ставка Бориса, являющаяся, с точки зрения Анны в момент принятия решения, случайной величиной. Несложно проверить, что пара функций  $b_A(v_A) = \frac{1}{2}v_A$ ,  $b_B(v_B) = \frac{1}{2}v_B$  — равновесие по Байесу–Нэшу. В случае  $N$  участников равновесные ставки участника  $i$  выглядят так:  $b_i(v_i) = ((N-1)/N)v_i$ . Более сложный результат состоит в том, что это единственное равновесие в такой игре.

О чем думает участник аукциона первой цены при определении своей ставки? Повышение ставки увеличивает, во-первых, вероятность выигрыша, а во-вторых, цену, которую заплатит этот участник, если окажется победителем. Эти два стимула действуют в противоположных направлениях: с одной стороны, хочется выиграть с большей вероятностью, с другой — хочется, раз уж выиграл, заплатить поменьше. В равновесии, описанном выше, ожидаемый выигрыш аукциониста (цена продажи) равен  $E(\frac{1}{2} \max\{v_A, v_B\}) = \frac{1}{3}$ , а ожидаемый выигрыш победителя аукциона соответственно равен  $E(\max\{v_A, v_B\} - \frac{1}{2} \max\{v_A, v_B\}) = \frac{1}{3}$ <sup>6</sup>.

В найденном равновесии объект всегда достается участнику, ценность объекта для которого выше, то есть аукцион приводит к эффективному размещению актива. Этот результат сильно зависит от предположения о полной симметричности участников: например, если ценность объекта для Анны равномерно распределена на отрезке  $[0, 1]$ , а для Бориса — на отрезке  $[0, 2]$ , то в единственном равновесии по Нэшу победителем не всегда (не со 100%-й вероятностью) будет тот,

<sup>5</sup> Поскольку голландский (открытый нисходящий) аукцион математически эквивалентен аукциону первой цены, все расчеты оптимальных ставок и ожидаемых выигрышей продавца и участников выглядят точно так же.

<sup>6</sup> Здесь и дальше мы используем следующее свойство равномерного распределения. Если случайные величины  $X_1, \dots, X_N$  распределены независимо и равномерно на отрезке  $[0, 1]$ , то математическое ожидание  $k$ -ой порядковой статистики есть  $k/(N+1)$ .

кто ценит объект выше. Действительно, предположим, что ценность объекта для Бориса близка к 2, то есть он точно наиболее эффективный конечный обладатель объекта. Когда он определяет оптимальную ставку, ему может быть выгодно пожертвовать, с некоторой вероятностью, победой на аукционе ради того, чтобы, с дополнительной вероятностью, заплатить поменьше в случае выигрыша. Это аналогично классической задаче монополиста на рынке, который жертвует продажей части товара, даже если цена превышает предельную стоимость производства, ради увеличения прибыли за каждую проданную единицу.

### *Равновесие в английском аукционе и аукционе второй цены*

В отличие от аукциона первой цены, в открытом восходящем аукционе существует равновесие по Нэшу в доминирующих стратегиях. Иными словами, у каждого участника есть стратегия, которая является оптимальным ответом на любые стратегии остальных участников: торговаться, повышая цену до тех пор, пока она не достигнет собственной оценки  $v_i$ , после чего торговлю прекратить. В результате победителем оказывается участник, ценность объекта для которого максимальна, то есть аукцион эффективен. Цена, которую заплатит победитель, равна, в ожидании, второй по величине ценности среди участников аукциона, то есть цене, до которой торгуется предпоследний участник.

Простое равновесие в доминирующих стратегиях существует и в аукционе второй цены. Независимо от того, что делают остальные участники, оптимальная ставка выглядит так:  $b_i(v_i) = v_i$ . Доказать этот результат можно при помощи простого рассуждения. Представим, что все участники, кроме  $i$ , уже сделали свои ставки, но участнику  $i$  эти ставки неизвестны. Существенно, что цена  $p$ , которую заплатит участник  $i$ , если победит на аукционе, *не зависит* от его ставки: эта цена — максимальная из сделанных ставок. От ставки  $i$  зависит только одно — станет он победителем или нет. Ставка  $b_i(v_i) = v_i$  обеспечивает максимально возможный ожидаемый выигрыш: участник  $i$  выиграет, если ценность  $v_i$  выше цены  $p$ , и проиграет, если ценность  $v_i$  ниже цены  $p$ . Это теоретическое свойство аукциона второй цены — основная причина его активного использования в ситуациях, когда риск сговора невелик (например, в аукционах контекстной рекламы, см.: Edelman et al., 2007).

Из-за простоты равновесных стратегий и в английском аукционе, и в аукционе второй цены легко вычислить ожидаемые результаты. При наших предположениях цена равна  $\frac{1}{3}$  в случае двух участников и  $(N-1)/(N+1)$  в случае  $N$  участников. И ожидаемый доход продавца, и ожидаемые выигрыши участников аукциона совпадают с показателями аукциона первой цены. Как мы увидим ниже, это не случайное совпадение.

### *Теорема об эквивалентности доходов*

Теорема об эквивалентности доходов, доказанная в общем случае Майерсоном в 1981 г., стала одним из центральных результатов в со-

временной экономической теории. В ней обобщаются результаты, полученные Викри в первых теоретических работах про аукционы (Vickrey, 1961; также обзор других работ, в которых в той или иной форме появилась эта теорема, см. в: Klemperer, 1999). Помимо самого результата, важную роль играет доказательство, метод которого впервые появился в работах 1970-х годов, где моделировались отношения принципала и агента; это стандартный прием анализа в теории фирмы и теории контрактов.

**Т е о р е м а** (Myerson, 1981). *Если оценки участников аукциона распределены независимо и одинаково, а распределение  $F_i(\cdot)$  на отрезке  $[0, T]$  невырождено, то ожидаемые доходы продавца и ожидаемые выигрыши участников не зависят от формата аукциона.*

Прежде чем доказать теорему, необходимо точно сформулировать понятие «любой формат аукциона». Под этим мы будем понимать любую Байесову игру, в которой типы участников — это их оценки, а исход игры определяется — в равновесии по Байесу–Нэшу — для каждого участника  $i$  двумя функциями: во-первых, вероятностью получить объект в зависимости от типа,  $P_i(v)$ ; во-вторых, ожидаемой суммой, которую ему придется выплатить,  $T_i(v)$ . Каждый из стандартных аукционов, описанных выше, будет частным случаем этого общего определения. Например, вероятность выиграть в любом из обсуждавшихся аукционов с  $N$  участниками равна  $P_i(v) = F^{N-1}(v)$ .

Первый шаг в доказательстве теоремы состоит в утверждении, что вместо любой Байесовой игры в определении «любого формата аукциона» достаточно рассматривать только Байесовы игры, в которых множество стратегий каждого игрока — множество его типов (возможных ценностей объекта для этого игрока). Кроме того, можно ограничиться рассмотрением равновесий в этой игре, в которых стратегия каждого типа игрока  $i$  — «правдиво» выбирать свой настоящий тип. Тот факт, что это не ограничивает общности рассуждения, называется в экономической теории «принципом выявления» (Myerson, 1981).

Теперь запишем формулу для ожидаемого выигрыша участника  $i$  с ценностью объекта  $v$ . Согласно введенным обозначениям, это  $EU_i(v) = vP_i(v) - T_i(v)$ . Поскольку, в соответствии с принципом выявления, выбирать собственный тип — равновесная и, значит, оптимальная стратегия, для любых двух типов  $v, w$  игрока  $i$  получаем:  $EU_i(v) \geq vP_i(w) - T_i(w) = EU_i(w) + (v - w)P_i(v)$ . Поскольку это выполняется для любых двух типов, а вероятностное распределение типов невырождено, из этого выражения следует, что  $dEU_i(v)/dv = P_i(v)$  для любого  $w \in [a, b]$ . Теперь, воспользовавшись формулой Ньютона–Лейбница, мы получаем:

$$EU_i(v) = EU_i(0) + \int_0^v \frac{dEU_i(x)}{dx} dF(x) = EU_i(0) + \int_0^v P_i(x) dF(x).$$

Эта формула, по существу, завершает доказательство. Мы видим, что ожидаемый выигрыш участника  $i$ , ценящего объект в  $v$ , зависит только от двух вещей: от  $EU_i(0)$  — ожидаемого выигрыша участника, когда ценность объекта для него минимально возможная; и от

вероятности получить объект  $P_i(x)$ . Из этого следует, в частности, что любой механизм, в котором участник с минимально возможной оценкой имеет ожидаемый выигрыш, равный 0, и выигрывает участник с максимальной оценкой, приносит участникам и продавцу одинаковый ожидаемый выигрыш.

Посмотрим на стандартные аукционы (английский, голландский, первой цены, второй цены и аукцион, где платят все участники). Во всех этих аукционах выполняются оба требования: участник с минимально возможной оценкой имеет ожидаемый выигрыш, равный 0, и выигрывает участник с максимальной оценкой. Следовательно, все стандартные аукционы приносят участникам и продавцу равные ожидаемые выигрыши.

Теорема об эквивалентности доходов и смежные результаты стали большим шагом в понимании роли информации и стимулов в человеческом поведении. Оказывается, задание стимулов, заставляющих субъектов экономики выбирать, максимизируя собственную полезность, то, что нужно планировщику (например, организатору аукциона), полностью определяет ожидаемые трансферты и выигрыши. Если стимулы, эффективность которых ограничена наличием частной информации у агента, заданы, то больше никаких степеней свободы у планировщика нет. В контексте аукционов может показаться, что выбор формата — это прерогатива организатора, но оказывается, если задача (чтобы объект достался тому, кто ценит его выше всего) поставлена, то от выбора формата ничего не зависит. Точно так же в теории контрактов создание для агента стимулов полностью определяет, сколько ему следует заплатить (Измалков, Сонин, 2017).

Помимо объяснения ключевой связи между стимулами и трансфертами, теорема об эквивалентности доходов задает точку отсчета в изучении практических аукционов. Однако как математический результат, она требует довольно сильных предположений. Если участники не симметричны (оценки получены из разных распределений), то теорема работает в случае, когда в равновесии объект получает тот, кто его ценит выше всего, но это предположение может нарушаться в простейших ситуациях. (См. выше — в аукционе первой цены с несимметричными участниками может побеждать участник, ценящий объект ниже оппонента.) Если в вероятностном распределении оценок агентов есть атомы, то теорема неверна. Если отказаться от предположения о нейтральном отношении участников аукциона к риску — тоже. Наконец, эквивалентность доходов нарушается, если у оценок участников есть «общая компонента», то есть эти оценки зависимы. Конечно, при практической организации какой-то продажи нужно принимать во внимание возможные последствия нарушения предпосылок теоремы об эквивалентности доходов.

### **Аукционы с «общей компонентой ценности»**

Важнейший случай, когда нарушаются предположения теоремы об эквивалентности доходов, — продажи объектов с «общей компонентой ценности». Уилсон и Милгром внесли важный вклад и в

развитие общих подходов к таким продажам, и в анализ конкретных примеров и разработку практических приложений. В ранних статьях Уилсона (Wilson, 1967, 1979) даны первые примеры и сформулированы первые гипотезы, включая гипотезу о «проклятии победителя». В статьях Милгрота (прежде всего, см.: Milgrom, Weber, 1982) было разъяснено, каким образом появление новой информации влияет на доходы аукциониста в зависимости от формата аукциона. Теперь, когда теорема об эквивалентности доходов не выполняется, стандартные аукционные форматы оказываются упорядоченными по величине ожидаемых доходов и эффективности. Это послужило основанием для принятия правил о формате масштабных аукционов радиочастот в середине 1990-х годов.

Рассмотрим ситуацию, когда ценности объекта для участников каким-то образом связаны (раньше мы предполагали, что они независимы). Например, продается право на разработку нефтяного участка, и каждый потенциальный покупатель делает оценку запасов нефти, например, проведя замеры на соседнем участке или опросив экспертов. Эти предварительные оценки могут сильно различаться — кто-то взял пробу в хорошем месте, а кто-то, наоборот, в плохом; эксперты могли по-разному оценить запасы нефти. Тем не менее, кто бы ни стал победителем аукциона, ценность участка равна рыночной стоимости реальных запасов нефти на нем, то есть одинакова для всех участников<sup>7</sup>. Однако при выборе стратегии (заявки в закрытом аукционе; поведение — в открытом) каждый участник вынужден опираться только на собственную предварительную оценку. Чтобы сделать свою оценку более точной, ему нужно знать информацию остальных участников. Если все участники *ex ante* симметричны, то среднее по оценкам участников будет наилучшей, в статистическом смысле, возможной оценкой, учитывающей всю имеющуюся у участников информацию.

В 1967 г. Уилсон объяснил, что при продаже объекта с общей компонентой ценности может возникнуть «проклятие победителя» (Wilson, 1967). Возьмем простейший пример с двумя симметричными покупателями, которых снова назовем Анной и Борисом. Каждый из них получил частным образом оценку ценности объекта, который, как они знают, будет в конечном счете одинаково ценен для них. Пусть  $V$  — настоящая, неизвестная Анне и Борису, ценность объекта, случайная величина. Полученная ими оценка («сигнал», на языке экономической теории) выглядет так:  $x_i = v + \varepsilon_i$ , где  $v$  — какое-то значение случайной величины  $V$ ,  $\varepsilon_i$  — какое-то значение независимо распределенной случайной величины со средним 0. Тогда наилучшая оценка ценности объекта для Анны —  $E[V|x_A] = x_A$ . Если аукцион устроен таким образом, что ставки участников монотонно возрастают с сигналами, которые они получили, то, выиграв аукцион, Анна будет знать, что  $x_B < x_A$ . В этот момент наилучшей оценкой ценности объекта будет  $E[V|x_A, x_B < x_A] < x_A$ . В этом состоит «проклятие победителя»:

<sup>7</sup> Этот пример обсуждается в ситуации, когда, помимо информации об общей компоненте ценности (запасов нефти), участники получают зашумленную информацию о частной компоненте ценности (например, стоимости разработки) (Dasgupta, Maskin, 2000; Mikoucheva, Sonin, 2004).

участник, победивший на аукционе с общей ценностью, знает, что своей победой он обязан «сверхоптимистичному шуму». (В нашем примере это означает, что  $\varepsilon_B < \varepsilon_A$ .) Практическое последствие «проклятия победителя»: в аукционах с общей компонентой ценности участники торгуются очень осторожно, делая ставки с учетом того, что, победив, окажутся слишком оптимистичными. В результате продажи таких объектов должны приносить меньшие доходы продавцу, чем в случае, когда ценности целиком частные<sup>8</sup>.

Развивая эту логику, Уилсон предложил модель для аукционов ценных бумаг (Wilson, 1979). В таких аукционах — как и вообще в аукционах с общей ценностью для участников — нет проблемы эффективного размещения объекта продажи (потому что любое размещение одинаково эффективно). Однако есть, конечно, проблема определения ставок на первичном аукционе. Если участники исходят из того, что после первичного размещения бумаг (например, акций крупной компании на IPO) для них сформируется полноценный вторичный рынок, то цена на этом вторичном рынке, неизвестная участникам первичного размещения, задает общую ценность объекта.

В модели Уилсона участник сначала получал частным образом какую-то оценку ценности объекта, после чего предлагал «меню ставок» — сколько он готов заплатить за какое количество бумаг. Рассматривалось два формата аукционов — аукцион с равномерной ценой (одна цена за каждую акцию) и аукцион, в котором цены различались в зависимости от объема пакета. (Оба аукциона являются обобщением аукциона первой цены на случай нескольких объектов.) Здесь впервые были получены два фундаментальных и кажущихся сейчас, через полвека развития экономической теории, очевидными результата. Во-первых, в этой ситуации у участников есть стимулы «сдерживать спрос» — в отличие от ситуации, когда на аукционе продается только один объект. Во-вторых, тот факт, что ставки имеют вид «меню», делает возможным стговор — хотя стговор в аналогичном аукционе для одного объекта невозможен.

### *Эффект выявления информации: теория Милгрота—Вебера*

Аукционы, рассматривавшиеся Викри (Vickrey, 1961), где ценность объекта является полностью частной информацией каждого участника, и аукционы, рассматривавшиеся Уилсоном (Wilson, 1967), где ценность объекта в точности одинакова для всех участников, — два крайних случая. Милгром первым предложил подход к промежуточному, общему случаю, в котором в ценности объекта для потенциальных покупателей есть и частная, и общая компоненты.

Милгром и Р. Вебер показали, что когда предварительные оценки участников *аффилированы* — чем выше твоя собственная оценка,

<sup>8</sup> В статье П. Клеппера (Klempereger, 1999) полностью разобран доступный пример продажи объекта с общей ценностью, рассчитаны равновесные стратегии и ожидаемые выигрыши участников и продавца.

тем вероятнее, что у других участников оценка тоже высока, — эквивалентность доходов нарушается (Milgrom, Weber, 1982). А именно, ожидаемые доходы упорядочены по убыванию следующим образом: самые высокие ожидаемые доходы приносит английский аукцион, на втором месте — аукцион второй цены, на третьем — аукцион первой цены. Разница в ожидаемых доходах объясняется «информационной рентой» — выигрышем, который участник получает от того, что владеет эксклюзивной информацией. Чем больше у участника аукциона такой информации об объекте, которой никто не владеет, тем выше его ожидаемый выигрыш — разность между ценностью объекта для него и ценой, которую он заплатит.

Интересы продавца, максимизирующего прибыль, полностью противоположны интересам покупателя. Чем меньше ожидаемый выигрыш победителя, тем *больше* ожидаемый выигрыш продавца. Это означает, что организатор аукциона должен сделать так, чтобы информационная рента участников была как можно меньше. Чем больше информации будет раскрыто в ходе аукциона, тем ниже будет эта рента и тем выше будет доход аукциониста. В частности, из этого следует, что владельцу товара выгодно взять на себя связывающее обязательство раскрывать информацию о товаре, которую он получает, даже если *ex post* она окажется негативной. Если потенциальные покупатели будут подозревать, что продавец сообщит им информацию о товаре только в том случае, если она положительна, то они могут откалибровать свои оценки с учетом этого и интерпретировать отсутствие информации как плохие новости. Конечно, это приведет к снижению доходов продавца.

Из трех стандартных аукционов больше всего информации раскрывается по ходу открытого восходящего аукциона: когда остаются только два участника, каждый из них уже знает цены, на которых выбыли предыдущие участники, и использует эту информацию, чтобы определить ценность, которую он получит от объекта. По сравнению с аукционом первой цены, в котором никакого обмена информацией не происходит, в английском аукционе информационная рента победителя меньше и, значит, ожидаемый доход продавца выше. Аукцион второй цены занимает промежуточную позицию: ожидаемый доход продавца в нем выше, чем в аукционе первой цены, но ниже, чем в английском. Несмотря на то что ставки в аукционе второй цены делаются в конвертах, информационная рента победителя чуть меньше, чем в аукционе первой цены, потому что цена, которую платит победитель, определяется ставкой, сделанной другим участником аукциона.

### **Практика: одновременные аукционы нескольких объектов**

Когда в начале 1990-х годов Федеральная комиссия по коммуникациям США начала подготовку масштабного аукциона радиочастот, работы Уилсона и Милгрона сыграли ключевую роль в выборе формата. Несмотря на то что в большинстве теоретических моделей рассматривалась продажа одного объекта, формат выбирался именно

на их основе. Более того, идея использования аукционов, высказанная Коузом за 30 лет до этого, стала всерьез обсуждаться как замена конкурсных комиссий и жеребьевок именно после появления глубоко проработанных теоретических моделей.

### *Основные элементы аукционов радиочастот*

Первое принципиальное практическое решение, которое требовало опоры на серьезную теорию, — как должна быть поставлена задача по организации аукционов. Было решено, что основная цель аукциона — передача радиочастот самому эффективному собственнику, то есть фирмам, которые, владея частотами, сумеют извлечь из них максимальную прибыль. При этом нужно было сразу добиться максимальной эффективности по итогам аукциона, не рассчитывая на (несуществующий) вторичный рынок. Кроме того, с самого начала была поставлена задача создать конкуренцию на рынке продуктов фирм, использующих частоты, по итогам продажи. Соответственно, были сделаны ограничения на объем частот, которые могли попасть в одни руки.

Следующий принципиальный вопрос — должен аукцион быть открытым или закрытым? Задача эффективного размещения объектов предполагала решение в пользу открытости аукциона: чем больше выявляется информации, тем выше вероятность того, что выиграет участник, который ценит объект выше всего. Аргумент в пользу закрытого аукциона состоял в том, что на нем гораздо труднее сговариваться. Именно из-за проблемы возможного сговора участников не использовали «комбинаторный аукцион Викри» — полноценный аналог аукциона второй цены для нескольких объектов.

Комбинаторный аукцион Викри устроен следующим образом. Есть  $M$  объектов для продажи; исходом может быть любая функция  $k: M \rightarrow N$ , распределение  $M$  объектов по  $N$  участникам. Обозначим множество всех распределений объектов  $K = \{k | k: M \rightarrow N\}$  и предположим, что каждый потенциальный покупатель  $i$  знает ценность  $v_i(k)$  каждой комбинации объектов  $k$ . Участники аукциона делают ставки на все возможные пакеты, то есть стратегия  $b_i$  участника  $i$  — отображение из  $K$  во множество неотрицательных чисел. Когда все участники сделали ставки, распределение объектов  $k^* = \operatorname{argmax}_k \sum_i b_i(k)$  выбирается в качестве окончательного, а каждый участник  $i$  платит индивидуальную цену  $p_i = \max_k \sum_{j \neq i} b_j(k) - \sum_{j \neq i} b_j(k^*)$ . Эта цена по смыслу есть компенсация за экстерналию, которую накладывает на остальных участников аукциона участник  $i$ . Использовать свои реальные оценки в качестве ставок,  $b_i(k) = v_i(k)$  для каждого  $k$ , — равновесие в (слабо) доминирующих стратегиях<sup>9</sup>.

Комбинаторный аукцион Викри позволяет участникам делать ставки на любые комбинации продаваемых объектов и обеспечивает эффективный исход в равновесии, если участники делают на все возможные комбинации ставки, равные их оценкам. Следующий пример (Ausubel, Milgrom, 2002) иллюстрирует проблемы, возникающие, когда у участников есть возможность делать ставки не на отдельные объекты, а на комбинации («пакеты»).

<sup>9</sup> Комбинаторный аукцион Викри является частным случаем механизма Викри—Кларка—Гровса (Jackson, 2003).

Два участника, Анна и Борис, претендуют на два объекта, *A* и *B*. Анна считает *A* и *B* товарами-комплементами и готова платить 20 за пакет  $\{A, B\}$ . По отдельности *A* и *B* для нее ценности не представляют. Борис готов заплатить 10 за пакет  $\{A, B\}$ , а по отдельности — 5 за *A* и 5 за *B*. Если оба участника делают свои ставки «честно» (это равновесие), то пакет  $\{A, B\}$  уходит Анне по цене 10, то есть исход эффективен.

Однако предположим, что Борис делает ставку 20 на объект *A*, 0 на объект *B* и создает фиктивного участника, «Владимира», который делает ставку 20 на объект *B* и 0 на объект *A*. Если Анна придерживается той же стратегии, то возникает новое равновесие, в котором оба объекта уходят Борису и «Владимиру» (тому же Борису) и победитель платит за них 0.

Этот пример можно модифицировать, чтобы вместо создания фиктивного участника с самого начала было три участника и сговор двоих из них против Анны приводил к неэффективному исходу и нулевым доходам продавца. Основная уязвимость — наличие участника, для которого объекты дополняют друг друга, и это распространенное явление на практике.

Дополнительным аргументом в пользу отказа от «пакетных ставок» была сложность для участников процедуры, при которой необходимо делать ставки на различные комбинации объектов. При этом считалось, что сговор в английском аукционе, в котором торговля происходит публично, маловероятен. В итоге был выбран формат открытого восходящего аукциона за фиксированные объекты (лицензии на радиочастоты в разных районах), но риски сговора оказались недооценены (см. ниже). Открытость означала, что всем участникам были известны все ставки, кем они сделаны и какое количество лицензий доступно каждому участнику. Кроме того, открытый восходящий аукцион снижал, в соответствии с результатами теории Милгрота—Вебера, «проклятие победителя», то есть не заставлял участников быть излишне осторожными при торговле.

Важным вопросом также был следующий: если продавать много сходных объектов, нужно это делать одновременно или последовательно? Из тех же соображений эффективности было решено сделать аукционы одновременными — крупным фирмам, претендующим на много лицензий, это существенно облегчало задачу поиска оптимальной комбинации. Технические вопросы были таковы: должны ли ставки быть дискретными или непрерывными? (Были выбраны непрерывные — участники могли делать ставку, какую они хотели.) Каковы минимальная ставка и минимальный шаг аукциона? Сколько раундов торговли в день? На самом большом аукционе 1994–1995 гг. на первых этапах (в первые два месяца) проводилось по одному раунду в день, в конце аукциона — по одному раунду в 20 минут. Штраф за отказ платить определялся по формуле  $\max\{0, \text{цена отказа} - \text{окончательная цена}\}$ , и предварительный платеж был такого размера, чтобы покрыть все возможные штрафы; в случае отсутствия нарушений его возвращали владельцу<sup>10</sup>.

<sup>10</sup> Это правило было следствием горького опыта: 27–28 июля 1994 г. на аукционе Interactive Video Data Service первичный платеж был определен в 500 долл., а ставки достигали 1 млн долл. В результате зафиксировано 114 отказов платить из 574 обязательств.

Чтобы не увеличивать время аукциона, были введены специальные правила, заставляющие участников продолжать торговлю в каждом раунде: одновременно проводится много стандартных английских аукционов, на каждом из которых продается лицензия на владение определенными радиочастотами в некотором районе. Причина возможных задержек — участникам выгодно ждать, скрывая собственную информацию, пока другие участники сделают ставки. Поэтому в правилах было оговорено, что любой участник процесса имеет право делать повышающие ставки на любом из этих аукционов, но общее количество ставок, которые он может сделать, ограничено и в одном раунде не должно превышать определенного количества, которое, в свою очередь, зависит от текущей активности.

Ограничение рассчитывалось с помощью двух параметров: текущего количества доступных лотов  $K$  и текущей активности (количество лотов, на которых ставка участника была по итогам раунда самой высокой)  $A$ . И тот и другой параметр рассчитывались в объеме радиочастот на количество населения в районе действия лицензии. Милгром и Уилсон разделили весь аукцион на три этапа: на первом должно было соблюдаться правило  $A > K/3$ ; на втором, после перехода по правилу  $K_{\text{новое}} = 3A_{\text{перехода}}$ , —  $A > 2K/3$ ; на третьем, после перехода  $K_{\text{новое}} = 1,5A_{\text{перехода}}$ , —  $A > K$ . После этого вступало в силу ограничение  $K_{\text{новое}} = A$ . Чтобы избежать недоразумений, участникам полагалось по пять «индальгенций», позволяющих не понижать количество доступных лотов после раунда. В некоторых аукционах использовались другие правила с целью поддержать активность участников.

Помимо задачи рыночной эффективности и конкурентности рынка конечного продукта, организаторы встраивали в аукцион механизмы поддержки отдельных участников. Среди прочего были выделены специальные пакеты радиочастот, торговаться за которые могли только мелкие фирмы. Дополнительные преимущества предоставлялись на некоторых лотах фирмам, которыми руководили или владели женщины или представители этнических меньшинств: кредиты до 50% ставки и безвозмездная помощь до 40% ставки. Интересно, что в аукционе, где безвозмездная помощь составляла 25%, ни один такой участник не стал победителем. А там, где была помощь в 40%, в тех лотах, по которым льгота предоставлялась, победили только «льготники», причем цена превышала цену на аналогичные лицензии без льготников почти на 40%.

Аукционы радиочастот, проведенные в 1994–1995 гг., принесли американскому правительству вдвое больше, чем было запланировано, — почти 20 млрд долл. (35 млрд долл. в ценах 2020 г.). Последующие аукционы мобильного спектра в США принесли еще больше. Другим показателем успеха были относительно близкие цены на сравнимые объекты — это косвенный признак эффективности аукциона. В Великобритании в 2000 г. доход от приватизации радиочастот оказался в 1,5 раза больше запланированного (Binmore, Klempner, 2002). Формат аукционов, разработанный командой под руководством Милгрима и Уилсона, успешно использовался для приватизации частот в Германии, Индии, Испании, Канаде, Норвегии, Польше, Финляндии, Швеции и других странах.

*Практический вызов одновременных аукционов:  
сговор участников*

Как показали первые масштабные аукционы радиочастот в США, заключение договоренностей, явных или неявных, между участниками аукциона было реальной проблемой. Многие участники попытались сигнализировать своими ставками о желании «застолбить» за собой тот или иной объект; многие действовали, считывая подобные сигналы своих конкурентов.

Возможность сговора во время аукциона существенно зависит от формата. Предположим, что продается только один объект с помощью английского аукциона и участники сумели узнать, кто ценит объект выше всего (это в принципе может быть сложной задачей). Тогда они могут договориться о следующем: в начале аукциона тот, кому они договорились отдать объект, сделает минимальную ставку, чтобы начать торговлю, а все остальные никаких ставок не будут делать. В результате победитель заплатит минимальную цену, а продавец лишится практически всего ожидаемого дохода. Важно, что если сговор состоялся, то выполнять его условия будет равновесием по Нэшу. Действительно, избранный участник не станет отклоняться от него, потому что и так получает максимум, а любой другой участник не станет этого делать, потому что в результате не увеличит своей полезности. Если кто-то еще начнет торговаться всерьез, избранный участник тоже начнет торговаться и поскольку, по предположению, ценность объекта для него выше, победит. Значит, всем остальным выгодно соблюдать условия сговора.

Еще проще поддерживать сговор в аукционе второй цены. Участники могут договориться так: один участник делает очень высокую ставку  $x$ , а все остальные —  $0$ . Тогда этот участник получает объект бесплатно, а сговор снова будет равновесием. Отклонение от условленной стратегии принесет другому участнику либо тот же результат,  $0$ , либо отрицательный выигрыш, если он перебьет ставку  $x$ . Это равновесие использует слабо доминируемые стратегии — тем не менее это равновесие по Нэшу.

Аукцион первой цены принципиально отличается. В нем, чтобы выбранный по условиям сговора победитель заплатил какую-то минимальную  $\varepsilon$ , необходимо, чтобы все остальные участники сделали ставку  $0$ . Теперь любой из участников имеет очень сильный стимул нарушить договор. В аукционе первой цены поддержание сговора не будет равновесием!<sup>11</sup>

В аукционе, на котором продается несколько объектов на параллельных торгах, сговор еще проще — участники могут просто «разделить рынок». Если бы они сговорились, каким-то образом связываясь, это было бы незаконно. Однако можно обойтись и без переговоров. Например, в 1999 г. правительство Германии продает 10 равноценных

<sup>11</sup> Мы не касаемся вопроса о возможности сговора между участником аукциона и аукционистом. В этом случае аукцион первой цены становится, наоборот, более уязвимым. См.: Lambert-Mogiliansky, Sonin, 2006.

блоков частот спектра для мобильной связи на одновременном восходящем аукционе. По правилам продажа продолжается до тех пор, пока кто-нибудь из участников увеличивает ставку хотя бы на один блок. Минимальное увеличение ставки — 10%. Наряду с несколькими небольшими фирмами, борьбу ведут два телекоммуникационных гиганта — *Mannesman* и *T-Mobile*. В первом раунде фирма *Mannesman* делает следующую ставку:

- 18,18 млн марок на блоки с номерами 1–5;
- 20,00 млн марок на блоки с номерами 6–10.

Как заявил после аукциона один из руководителей *T-Mobile*, «мы ни о чем не договаривались с *Mannesman* перед аукционом, но их первая ставка была очень ясным предложением [разделить рынок]». В *T-Mobile* хорошо поняли это предложение: во втором раунде *T-Mobile* поставила 20 млн = 18,18 млн + 10% на блоки 1–5, и аукцион закончился (других ставок не было). Таким образом, *T-Mobile* получила блоки 1–5, заплатив за каждый 20 млн марок, а *Mannesman* получила блоки 6–10 за ту же цену. Сговор произошел без прямых переговоров сотрудников фирм, что, согласно закону и правоприменительной практике, считается основным признаком картельного сговора.

Другой пример некооперативного сговора, при котором участники вместо тайных переговоров общаются с помощью сигналов — типичный пример того, что происходило на крупнейшем в мире аукционе мобильного спектра в США. Как и в аукционах, которые мы обсуждали выше, на одновременном восходящем аукционе продавались лицензии на мобильную связь в различных округах США. Округа были неоднородны: лицензия для большого города с богатым населением (Калифорния и Северо-Восток) стоила в десятки раз больше, чем аналогичная лицензия в другой части страны. У разных операторов были различные приоритеты — например, компании *USWest* очень хотелось иметь лицензию в районе 378 (город Рочестер, штат Миннесота).

В таблице 1 приведена история ставок. В первые два месяца (до 59-го раунда — дня аукциона) *USWest* не проявляла никакого интереса к районам 283 и 452, в которых уже сделала ставку компания *McLeod*. Однако две компании вели ожесточенную борьбу за лицензию в районе 378. Делая ставку на лицензию в районе 452 в 59-м раунде, *USWest* не стала округлять ее до тысяч долларов — ставка была 313 378 долларов. *McLeod* могла прочесть этот сигнал следующим образом: если вы не перестанете торговаться с нами за район 378, мы заставим вас заплатить больше за (ненужный нам) район 452. Поскольку *McLeod* не отреагировала на этот сигнал, *USWest* повторила этот ход в 64-ом раунде, сделав ставку 62 378 в районе 283. После этого рынок был разделен: *McLeod* перебила ставки *USWest* в 283 и 452 районе и перестала бороться за 378.

Эта история с «некооперативным сговором по разделу рынка», который заключали участники по ходу аукциона, была типичной. Подсчитано, что 153 фирмы-участницы использовали зашифрованные послания или явно пытались наказывать оппонентов за серьезную конкуренцию (Cramton, Schwartz, 2000). Эти участники выиграли 470 (из 1479) лицензий и заплатили за выигранные лицензии зна-

Ход аукциона компании **USWest** и **McLeod**

Раунд	Marshalltown, IA		Rochester, MN		Waterloo, IA	
	район 283		район 378		район 452	
	McLeod	USWest	McLeod	USWest	McLeod	USWest
24	56 000				287 000	
...						
46				568 000		
52			689 000			
55				723 000		
58			795 000			
59				875 000		313 <b>378</b>
60					345 000	
62			963 000			
64		62 <b>378</b>		1 059 000		
65	69 000					

Источник: Cramton, Schwartz, 2000.

чительно меньше (на 20–35%), чем фирмы, не использовавшие эти стратегии. Теоретически сигналом, предупреждающим конкурента о нежелательности его участия в торговле, могут быть посторонние инвестиции фирмы и даже непроизводительные расходы (Daley et al., 2012).

В последующих аукционах проблемы шифрованных посланий пытались учесть. Вопрос, как и во многих аспектах организации аукционов, сводится к тому, какая информация должна быть доступна участникам. Например, если заставить выбирать ставку из фиксированной сетки, то не будет возможности посылать такие сигналы, как в примере *USWest–McLeod*. Можно не сообщать участникам, какой именно оппонент перебил их ставку. К сожалению, снижение объема получаемой информации снизит и конечную эффективность, поскольку после завершения аукциона фирмы-победители станут конкурировать на рынке конечного продукта, им по ходу аукциона не безразлично, кто какую лицензию выигрывает. Соккрытие информации затрудняет сговор и одновременно снижает эффективность.

### Новые форматы аукционов

Чтобы решить проблемы, появившиеся при организации одновременного восходящего аукциона, группа экономистов под руководством Милгрота разработала новый формат — *комбинаторный часовой аукцион* (Ausubel et al., 2006; Levin, Skrzypacz, 2016). Мы сначала проиллюстрируем идею часового аукциона на простом примере — модификации английского аукциона при одновременной продаже нескольких объектов, а потом обсудим их практическое воплощение. Пример раскрывает экономическую логику комбинаторного часового аукциона и одновременно является микромоделью рыночного ценообразования в абстрактной экономической теории.

### Часовой аукцион Аузубеля

В ходе часового аукциона в его простейшем варианте (впервые предложен в: Ausubel, 2004) участники платят в итоге разную цену за одинаковые объекты. Продается несколько одинаковых объектов — например, лицензий на осуществление мобильной связи в разных районах. На счетчике-табло непрерывно поднимается цена (именно поэтому аукцион называется «часовым»), а участники в каждый момент времени показывают, сколько единиц объектов им нужно. Можно снижать, но нельзя повышать спрос. Аукцион заканчивается в тот момент, когда совокупный спрос, то есть сумма запросов участников, равен предложению, то есть количеству продаваемых объектов.

Цена продажи определяется цифрами на табло, но по итогам аукциона участники заплатят, вообще говоря, разную цену за разные объекты! Если при цене  $p$  какой-то участник снижает свой спрос на единицу и оказывается, что из-за этого кто-то из остающихся участников гарантировал себе получение одного объекта, то этот кто-то платит за указанный объект цену  $p$ .

Рассмотрим пример с выигрышами (полезностью) участников от получения очередной лицензии, описанными в таблице 2. Как всегда, полезность от обладания дополнительной единицей товара убывает: в соответствии с этим, выигрыш каждого участника от дополнительного объекта меньше (не строго) выигрыша от предыдущей единицы.

Т а б л и ц а 2

**Предельная ценность объектов для участников аукциона (млн руб.)**

	Анна	Борис	Валентина	Галина	Диана	Егор
Ценность 1-го объекта	125	75	150	85	40	45
Ценность 2-го объекта	110	20	150	65	25	10
Ценность 3-го объекта	100	5	45	15	20	5

Источник: составлено автором.

Мы будем анализировать ситуацию, в которой каждый участник аукциона будет торговаться «честно», то есть не снижать спрос до тех пор, пока цена не превышает предельную полезность от очередной единицы. Например, Борис будет, придерживаясь такой стратегии, запрашивать следующее: при  $p < 5$  — 3 объекта, при  $5 \leq p < 20$  — 2 объекта, при  $20 \leq p < 75$  — 1 объект, при  $75 \leq p$  — 0.

Что произойдет, если все участники будут придерживаться таких «честных» стратегий? Аукцион закончится при цене 85 на табло, а распределение объектов будет таким: Анна получит 3 лицензии и заплатит 65 млн руб. за первую выигранную лицензию, 75 млн — за вторую и 85 млн — за третью. Валентина получит 2 лицензии и заплатит 75 млн руб. за первую выигранную лицензию и 85 млн — за вторую. Как проходит аукцион и определяется цена за конкретный объект, можно увидеть в таблице 3.

## Ход аукциона Аузубеля

Цена	Спрос, единиц объектов						Совокупный спрос	Гарантированные лицензии
	Анна	Борис	Валентина	Галина	Диана	Егор		
0	3	3	3	3	3	3	18	
5	3	2	3	3	3	2	16	
10	3	2	3	3	3	1	15	
15	3	2	3	2	3	1	14	
20	3	1	3	2	2	1	12	
25	3	1	3	2	1	1	11	
40	3	1	3	2	0	1	10	
45	3	1	2	2	0	0	8	
65	3	1	2	1	0	0	7	Анна гарантирует получение 1-го объекта
75	3	0	2	1	0	0	6	Анна гарантирует получение 2-го объекта, а Валентина — 1-го
85	3	0	2	0	0	0	5	Анна гарантирует получение 3-го объекта, а Валентина — 2-го

Источник: составлено автором.

В аукционе, проводящемся по таким правилам, следование «честным стратегиям» будет равновесием. Результат эффективен: все пять объектов получены покупателями с самыми высокими (предельными) ценностями.

Теперь посмотрим, что произойдет, если аукцион проводится точно так же, но по правилам «равной цены», то есть все победители аукциона платят за лицензии одинаковую цену. Можно показать, что следование «честным стратегиям» не будет равновесием по Нэшу. Действительно, предположим, что все участники аукциона, кроме Анны, выставляют спрос в соответствии со своими предельными полезностями (см. табл. 2). Что сделает Анна, когда цена достигнет 75 млн? В этот момент спрос составляет (3,0,2,1,0,0), то есть совокупный спрос равен 6. У Анны есть два варианта продолжения: торговаться в соответствии со своими предельными полезностями или немедленно прекратить аукцион, снизив спрос на 1. Если продолжать торговлю, выигрыш Анны равен  $125 + 110 + 100 - 3 \times 85 = 80$ . Если снизить спрос на 1, то ее выигрыш составит  $125 + 110 - 2 \times 75 = 85$ . Значит, Анне невыгодно продолжать торг: как в стандартной задаче монополиста, стратегическое занижение спроса приносит дополнительную выгоду. При этом и доходы продавца, и эффективность ниже, чем в аукционе Аузубеля. Преимущество аукциона Аузубеля состоит в том, что в нем, как и в аукционе Викри, цена объекта, которую платит победитель, не зависит от его ставки, обеспечивающей ему этот объект.

## Комбинаторный часовой аукцион

Этот аукцион позволяет участникам делать ставки на разные комбинации продаваемых объектов. Он состоит из двух этапов. На первом этапе определяется, какое количество объектов выигрывает каждый участник,

и рассчитываются «базовые» цены. Первый этап начинается с «часовой» стадии — аукционист повышает цену, в каждом раунде узнавая спрос участников по этой цене. Когда спрос перестает превышать предложение, процесс останавливается. После этого у участников появляется возможность увеличить свою ставку на пакет (комбинацию объектов), за который они торговались, а также сделать ставки на новые пакеты.

На втором этапе включается алгоритм, который по формулам, обобщающим формулы для аукциона второй цены и комбинаторного аукциона Викри, выбирает такое распределение объектов по участникам, что оно максимизирует совокупную ценность для всех участников. Цены определяются аналогично аукциону Викри: каждый платит цену, которая была бы выигрышем победителя, если бы этого участника не было.

Несмотря на то что комбинаторный часовой аукцион в теории работает лучше, чем одновременный открытый аукцион, у него есть структурные недостатки. Участники, торгующиеся за небольшие объемы, получают непропорционально маленькую маржу, значит, у них слабые стимулы участвовать в аукционе. Несмотря на то что в аукционах типа Викри собственная ставка не влияет на цену, которую платит участник (именно это свойство делает в аукционе второй цены оптимальным сообщением в качестве ставки ценности объекта), ставку можно использовать, чтобы нанести вред другим участникам. Как и в аукционе Викри, наряду с эффективным равновесием в комбинаторном часовом аукционе имеется неэффективное. Тем не менее в 2008 г. этот формат был принят в качестве основного механизма распределения радиочастот в Великобритании, а потом его использовали правительства Австралии, Австрии, Дании, Ирландии, Канады, Нидерландов, Румынии, Словакии и Швейцарии.

### *Двусторонние аукционы*

В 2010-е годы перед командой Милгрма была поставлена новая задача. Значительная часть доступных радиочастот уже находилась в чьей-то собственности. Соответственно, необходимо было организовать аукцион, на котором сначала частоты выкупались у нынешних владельцев, а потом продавались новым. Такой аукцион был проведен в 2017 г. Он стал реальным воплощением визионерского предложения Коуза (Coase, 1959)<sup>12</sup>.

Двусторонний аукцион Милгрма состоит из двух частей. В 2017 г. аукцион по выкупу прав на использование частот потребовал 10,1 млрд долл., после чего эти частоты были проданы на аукционе, принеся 19,8 млрд. Таким образом, американские налогоплательщики получили 10 млрд долл. (и еще остался значительный запас непроданного спектра). Создание конкурентного рынка действительно привело к повышению экономической эффективности. Чтобы обеспечить эффективную передачу частот на всем рынке, не прекращая работы телевизионных станций, пришлось преодолеть серьезные экономиче-

<sup>12</sup> Современное обсуждение см. в: Hazlett et al., 2011.

ские препятствия. Покупка-продажа коснулась только 5% всех используемых частот, но нужно было осуществить передачу разных участков спектра так, чтобы покупатели не оказались с «разорванными» кусками спектра в руках (Milgrom, Segal, 2017).

В научном обосновании Нобелевской премии 2020 г., присужденной Милгрому и Уилсону, анонимные эксперты-консультанты Нобелевского комитета написали о том, что отсутствие одного идеального формата для аукциона неслучайно. Оптимальная организация аукциона зависит от поставленной задачи, контекста и специфики рынка. Даже если организаторам удастся избежать технических ошибок, точно выбрав минимальную цену, объем и состав выставляемых на торги пакетов и определив систему доступа к кредиту, то найдется масса факторов, которые сделают аукцион несовершенным. Например, если правила аукциона объявлены задолго до проведения, то потенциальные участники могут сговориться или независимо выработать стратегии, снижающие прибыль продавца и эффективность. Во многих ситуациях ключевую роль играет политика: участники рынка могут быть не заинтересованы ни в конкурентном распределении активов, ни в острой конкуренции на рынке конечного товара. В этом случае они будут лоббировать форматы аукционов, которые удобны им, ограничивают вход и т. п.

Тем не менее, как бы ни были важны эти «внеаукционные» факторы, снижающие качество сложного аукциона, разработанного специалистами, они будут играть еще большую роль в ситуации, когда активы будут перераспределяться через нерыночные механизмы. Даже самая честная и компетентная комиссия не сможет правильно выяснить, какой претендент на активы сможет использовать их с наибольшей своей и общественной пользой. Неслучайно частные фирмы, продающие активы, все чаще прибегают к аукционам и другим конкурентным механизмам продажи.

### Список литературы / References

- Измалков С. Б., Сонин К. И. (2017). Основы теории контрактов (Нобелевская премия по экономике 2016 года — Оливер Харт и Бенгт Хольмстрем) // Вопросы экономики. № 1. С. 5–21. [Izmalkov S. B., Sonin K. I. (2017). Basics of contract theory (Nobel Memorial Prize in Economic Sciences 2016 — Oliver Hart and Bengt Holmström). *Voprosy Ekonomiki*, No. 1, pp. 5–21. (In Russian).] <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2017-1-5-21>
- Измалков С., Сонин К., Юдкевич М. (2008). Теория экономических механизмов (Нобелевская премия по экономике 2007 г.) // Вопросы экономики. № 1. С. 4–26. [Izmalkov S., Sonin K., Yudkevich M. (2008). Theory of mechanism design (2007 Nobel Prize in economics). *Voprosy Ekonomiki*, No. 1, pp. 4–26. (In Russian).] <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2008-1-4-26>
- Мас-Колелл А., Уинстон М., Грин Д. (2016). Микроэкономическая теория. М.: Дело. [MasCollé A., Whinston M., Green J. (2016). *Microeconomic theory*. Moscow: Delo. (In Russian).]
- Ausubel L. (2004). An efficient ascending bid auction for multiple objects. *American Economic Review*, Vol. 94, No. 5, pp. 1452–1475. <https://doi.org/10.1257/0002828043052330>

- Ausubel L., Milgrom P. (2002). Ascending auctions with package bidding. *The B.E. Journal of Theoretical Economics*, Vol. 1, No. 1, pp. 1–44. <https://doi.org/10.2202/1534-5963.1019>
- Ausubel L., Cramton P., Milgrom P. (2006). The clock-proxy auction: A practical combinatorial auction design. In: P. Cramton, Y. Shoham, R. Steinberg (eds.). *Combinatorial auctions*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Binmore K., Klemperer P. (2002). The biggest auction ever: The sale of the British 3G telecom licences. *Economic Journal*, Vol. 112, No. 478, pp. C74–C96. <https://doi.org/10.1111/1468-0297.00020>
- Coase R. (1959). The Federal Communications Commission. *Journal of Law and Economics*, Vol. 2, No. 1, pp. 1–40. <https://doi.org/10.1086/466549>
- Cramton P., Schwartz J. A. (2000). Collusive bidding: Lessons from the FCC spectrum auctions. *Journal of Regulatory Economics*, Vol. 17, pp. 229–252 .
- Daley B., Schwarz M., Sonin K. (2012). Efficient investment in a dynamic auction environment. *Games and Economic Behavior*, Vol. 75, No. 1, pp. 104–119. <https://doi.org/10.1016/j.geb.2011.11.006>
- Dasgupta P., Maskin E. (2000). Efficient auctions. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 115, No. 2, pp. 341–388. <https://doi.org/10.1162/003355300554755>
- Edelman B., Ostrovsky M., Schwarz M. (2007). Internet advertising and the generalized second-price auction: Selling billions of dollars worth of keywords. *American Economic Review*, Vol. 97, No. 1, pp. 242–259. <https://doi.org/10.1257/aer.97.1.242>
- Hayek F. (1937). Economics and knowledge. *Economica*, Vol. 4, No. 13, pp. 33–54. <https://doi.org/10.2307/2548786>
- Hayek F. (1945). The use of knowledge in society. *American Economic Review*, Vol. 35, No. 4, pp. 519–530.
- Hazlett T., Porter D., Smith V. (2011). Radio spectrum and the disruptive clarity of Ronald Coase. *Journal of Law and Economics*, Vol. 54, No. S4, pp. S125–S165. <https://doi.org/10.1086/662992>
- Jackson M. (2003). Mechanism theory. In: U. Derigs (ed.). *Optimization and operations research*, Vol. 3. Oxford: EOLSS Publishers.
- Klemperer P. (1999). Auction theory: A guide to the literature. *Journal of Economic Surveys*, Vol. 13, No. 3, pp. 227–286. <https://doi.org/10.1111/1467-6419.00083>
- Klemperer P. (2004). *Auctions: Theory and practice*. Princeton: Princeton University Press.
- Lambert-Mogiliansky A., Sonin K. (2006). Collusive market sharing and corruption in procurement. *Journal of Economics and Management Strategy*, Vol. 15, No. 4, pp. 883–908. <https://doi.org/10.1111/j.1530-9134.2006.00121.x>
- Levin J., Skrzypacz A. (2016). Properties of the combinatorial clock auction. *American Economic Review*, Vol. 106, No. 9, pp. 2528–2551. <https://doi.org/10.1257/aer.20141212>
- Maskin E. (2004). The unity of auction theory: Milgrom’s masterclass. *Journal of Economic Literature*, Vol. 42, No. 4, pp. 1102–1115. <https://doi.org/10.1257/0022051043004586>
- Mikoucheva A., Sonin K. (2004). Information revelation and efficiency in auctions. *Economics Letters*, Vol. 83, No. 3, pp. 277–284. <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2003.06.004>
- Milgrom P., Segal I. (2017). Designing the US incentive auction. In: M. Bichler, J. Goeree (eds.). *Handbook of spectrum auction design*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Milgrom P., Weber R. (1982). A theory of auctions and competitive bidding. *Econometrica*, Vol. 50, No. 5, pp. 1089–1122. <https://doi.org/10.2307/1911865>
- Myerson R. (1981). Optimal auction design. *Mathematics of Operations Research*, Vol. 6, No. 1, pp. 58–73. <https://doi.org/10.1287/moor.6.1.58>
- Myerson R. (1991). *Game theory: Analysis of conflict*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

- Myerson R., Satterthwaite M. (1983). Efficient mechanisms for bilateral trading. *Journal of Economic Theory*, Vol. 29, No. 2, pp. 265–281. [https://doi.org/10.1016/0022-0531\(83\)90048-0](https://doi.org/10.1016/0022-0531(83)90048-0)
- Vickrey W. (1961). Counterspeculation, auctions, and competitive sealed tenders. *Journal of Finance*, Vol. 16, No. 1, pp. 8–37. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.1961.tb02789.x>
- Wilson R. (1967). Competitive bidding with asymmetric information. *Management Science*, Vol. 13, No. 11, pp. 773–945. <https://doi.org/10.1287/mnsc.13.11.816>
- Wilson R. (1979). Auctions of shares. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 93, No. 4, pp. 675–689. <https://doi.org/10.2307/1884475>
- 

## **The principles of auction theory (Nobel Memorial Prize in Economic Sciences 2020)**

Konstantin I. Sonin

*Author affiliation:* <sup>1</sup>University of Chicago (Chicago, IL, United States);  
<sup>2</sup>HSE University (Moscow, Russia). Email: [ksonin@gmail.com](mailto:ksonin@gmail.com)

Auction theory is the core of modern economic theory, and standard auctions are the basic elements of many models in microeconomics, public economics, and finance. Theoretical studies of auctions have shaped the modern understanding of the economic role of information in competitive market, and of price theory. Applied analysis of auctions has underpinned important practical mechanisms — for example, mechanisms of privatization and re-privatization of electromagnetic spectrum and public procurement. The 2020 Nobel Memorial Prize in Economic Sciences was awarded to Robert Wilson and Paul Milgrom both for their contributions to the foundations of auction theory and for the development of large-scale practical applications.

*Keywords:* auction theory, competitive pricing, spectrum auctions, Nobel Memorial Prize in Economic Sciences.

*JEL:* D44, D47.

## Возможна ли единая институциональная экономическая теория?\*

В. Л. Тамбовцев

*МГУ имени М. В. Ломоносова (Москва, Россия)*

В последние годы появилось много работ, посвященных вопросам интеграции старого и нового экономического институционализма. В статье оценивается возможность успешного решения этой задачи. Проанализировано, как сторонники старого институционализма определяют особенности своего подхода, в чем состоит критика нового институционализма с их позиций, что они понимают под интеграцией этих моделей, о которой исследователи начинают говорить с 1990-х годов, и что предлагают в качестве таковой. Показано, что декларируемая методология фактически диктует старому институционализму свойства, близкие к «народным теориям» (folk theories). При этом критика положений нового институционализма очень часто основывается на искаженных представлениях о нем. Под интеграцией чаще всего понимается развитие теории Д. Нортгом, который использовал результаты эмпирических исследований в психологии и нейронауке, а не работ сторонников старого институционализма. Предложенный в литературе способ интеграции предлагает новому институционализму принять методологию старого институционализма, что могло бы резко снизить качество проводимых исследований. Сделан вывод о том, что в нынешних условиях возникновение единой институциональной экономической теории практически невозможно.

*Ключевые слова:* институционализм, оригинальная институциональная экономическая теория, новая институциональная экономическая теория.

*JEL:* A12, B25, B52.

### Введение

Практически во всех работах, которые их авторы относят к оригинальной институциональной экономической теории (ОИЭТ), есть

---

*Тамбовцев Виталий Леонидович* (vitalyamboldtsev@gmail.com), д. э. н., проф. экономического факультета МГУ.

\* Исследование выполнено при поддержке гранта экономического факультета МГУ имени М. В. Ломоносова 2020 г. «Внутридисциплинарный дискурс в экономической науке: основания, ограничения, перспективы и приложения».

критика различных предпосылок, теоретических положений и выводов мейнстрима экономической теории, а с конца 1980-х годов — также и критика положений новой институциональной экономической теории (НИЭТ). Вместе с тем непосредственно сравнению НИЭТ и ОИЭТ посвящено относительно немного работ, причем в ряде из них отмечается возникшее в середине 1990-х годов движение НИЭТ в сторону интеграции с ОИЭТ. Если в конце 1990-х годов П. Хирш и М. Лонсбури призывали «закончить семейную ссору» между ОИЭТ и НИЭТ (Hirsch, Lounsbury, 1997), то в статье Дж. Ходжсона (Hodgson, 2019) сфера исследования институтов трактуется как единое целое, без принципиального разграничения на оригинальный (старый) и новый институционализм<sup>1</sup>. Схожую точку зрения высказывает Дж. Гроеневерген, утверждая, что институциональную экономическую теорию полезно рассматривать как принадлежащую континууму, различные школы в котором скорее взаимодополняемые, чем взаимозаменяемые (Groenewegen, 2019). Ряд исследователей трактуют ОИЭТ и НИЭТ как этапы эволюции изучения институтов в экономике (Гульбина, 2009; Мелихов, Осадчая, 2011), что делает их интеграцию вполне естественным явлением. Другие считают, что синтез программ исследования институтов возможен на основе эволюционной теории (Мартишин, 2012).

К настоящему времени большинство экономистов признают важность культуры, социальных, политических и экономических институтов для функционирования, роста и развития экономики. Поскольку объединение ОИЭТ и НИЭТ может стать источником дальнейшего развития институционального анализа, определение возможностей и направлений этого объединения представляется значимым как с теоретической, так и с практической точек зрения.

Мы сопоставим результаты сравнительных исследований ОИЭТ и НИЭТ и попытаемся обобщить их, предложив собственные выводы относительно наиболее значимых, определяющих различий в содержании и предпосылках ОИЭТ и НИЭТ. Первый раздел статьи посвящен анализу методологических и теоретических основ ОИЭТ, второй — характеристике точек зрения на различия ОИЭТ и НИЭТ в хронологическом порядке их публикации и сопоставлению этих позиций, третий — обоснованию нашего подхода к трактовке этих различий и их оснований. В заключительном разделе показано, что интеграция ОИЭТ и НИЭТ в условиях сохранения источников сегодняшних разногласий и без устранения искаженных трактовок НИЭТ практически (и теоретически) невозможна.

### Методология ОИЭТ глазами ее сторонников

Одной из первых статей, посвященных сопоставлению ОИЭТ и НИЭТ, была работа М. Резерфорда (Rutherford, 1989). До нее крити-

<sup>1</sup> В более ранней статье он писал: «Мы все теперь институционалисты» (We are all institutionalists now) (Hodgson, 2009. P. 3).

ческие статьи, выходявшие с середины 1970-х годов<sup>2</sup>, были посвящены сравнению ОИЭТ и неоклассической (или ортодоксальной) экономической теории. Хотя они и выходят за рамки данной статьи, их нельзя обойти вниманием по той причине, что там детально характеризуются методологические и теоретические основы ОИЭТ, причем с позиций ее сторонников, а не критиков.

Первой наиболее значимой работой указанного периода стала статья Ч. Уилбера и Р. Харрисона (Wilber, Harrison, 1978), в которой очерчены основные блоки методологии ОИЭТ: опора на холизм, «паттерн-модели» (pattern models<sup>3</sup>) и «рассказывание историй» (storytelling). С точки зрения ее авторов, принципиальной задачей современных ученых является понимание, интерпретация и объяснение реальности, которая их окружает, а *предсказание* движения, изменений этой реальности в задачу науки *не входит*. Такое нестандартное описание ОИЭТ, идущее вразрез с общепризнанными функциями любой науки (описание, объяснение и предсказание своего предмета), связывается со сложностью и открытостью экономики, ее динамичностью и неопределенностью, зависимостью состояний от субъективных нерациональных действий, что, по мнению авторов, принципиально отличает экономическую и другие социальные науки от естественных.

Проблема здесь, однако, заключается в том, что утверждаемая неспособность экономической науки делать предсказания об экономике, ее элементах и связях между ними противоречит наличию такой способности у «простых людей»: согласно афористичному выражению В. Кунде, «нет предвидения — нет действия» (Kunde et al., 2007), в силу чего, как подчеркивала Л. Брёкер, предсказание — вездесущий принцип человеческого поведения (Broeker et al., 2017). Если бы люди, принимая решения совершить то или иное действие, не формировали *ожидания*, то есть не прогнозировали вероятные последствия своих действий, они вряд ли выжили бы как биологический вид, поскольку практически все виды животных такой способностью обладают, и осуществление предсказаний для них автоматически, «эволюционно бессознательно» (Bargh, Huang, 2014). Эти способности у человека обусловлены устройством его мозга, которое обеспечивает спонтанный (автоматический) поиск и выявление регулярностей в окружающей среде (Turk-Browne et al., 2005; Zhao et al., 2013; Summerfield, de Lange, 2014), экстраполяция которых и формирует ожидания.

Если объявить ОИЭТ (и другие социальные науки) непрогнозирующим исследовательским направлением, то фактически оно становится *ненужным* людям, которые не являются профессиональными институционалистами. Совокупность последних превращается в некоторое замкнутое сообщество, не содействующее своей когнитивной деятель-

<sup>2</sup> Размеры статьи не позволяют охватить публикации всего периода существования ОИЭТ.

<sup>3</sup> Иногда переводятся как системные модели (Худокормов, 1998) и структурные модели (Сазанова, 2015), хотя последний термин имеет и другие значения (см., например: Напольских, 2012).

ностью улучшению благосостояния других сообществ — бизнесменов, работников, политиков и т. д.

Уилбер и Харрисон, описывая таким образом ОИЭТ, ссылаются на труды философов А. Каплана (Kaplan, 1964) и П. Дизинга (Diesing, 1971). Позиция последних заключалась в том, что поскольку предмет социальных наук принципиально отличается от предмета естественных, понятие *научности в этих исследованиях* также не совпадает. В науках о природе научность — это измеримость и воспроизводимость результатов, объяснение и прогнозирование на основе общих законов, достижение истинности посредством подтверждения или опровержения опытом. В науках о человеке и обществе научность — это понимание происходящего на основе взаимодействия исследователей с изучаемыми индивидами и достижение правильности этого понимания посредством его близости с пониманием ситуации индивидами.

Такая трактовка социальных наук хоть и избавляла ее сторонников от чувства неполноценности, тем не менее лишала науки общественной значимости, делала плоды их усилий фактически разновидностью «народных теорий» (folk theories). Народные теории (или культурные модели, cultural models) — «предполагаемые, принимаемые как данность модели мира, которые широко распространены (хотя не обязательно исключают иные, альтернативные модели) среди членов общества и которые играют огромную роль в их понимании мира и в их поведении в нем» (Holland, Quinn, 1987. P. 4; здесь и далее, если не указано иное, перевод мой. — В. Т.). Широкая распространенность и «очевидность» народных теорий не делает большинство из них научными, имеющими подтверждение корректности на практике, о чем говорит упомянутое в приведенном определении наличие сосуществующих альтернативных моделей той или иной части мира, природного или общественного.

Вместе с тем не следует преуменьшать *практическую* значимость ненаучных знаний и, соответственно, когнитивных (исследовательских) процессов, которые их порождают. История многократно демонстрировала (и продолжает демонстрировать), как руководители разных уровней, владеющие лишь *ненаучными* знаниями, принимали решения, благоприятно сказывавшиеся как непосредственно на них, так и на руководимых ими организациях. Поэтому априорное выведение сторонников «народных теорий» за пределы исследования устройства общества и экономики, отрицание возможности существования исследовательских программ, применяющих методы, которые не соответствуют общепринятым научным, представляется необоснованным с точки зрения именно научной. Такое выведение может быть лишь эмпирически обоснованным, то есть осуществляться, когда выводы, генерируемые той или иной «народной теорией», перестанут находить сколько-нибудь осязаемое число сторонников в силу своей бесполезности.

Вывод о близости (или совпадении) холистических социальных теорий и культурных моделей следует из методологии холистических исследований «участник — наблюдатель», описанной Уилбером и Харрисоном (Wilber, Harrison, 1978) со ссылками на предложив-

шего ее Дизинга. Исследователь сначала должен «социализироваться» в группе, модель поведения которой он собирается построить, то есть вступить в достаточно тесное общение с ее участниками, чтобы понимать, что они делают, как себя ведут и что ими движет. Далее он формулирует предварительные (tentative) гипотезы относительно частей системы, исходя из повторяющихся сюжетов (themes), которые стали для него или нее очевидными в процессе социализации, чтобы эксплицировать информацию, полученную им как участником происходящих процессов. Эти гипотезы (или интерпретации происходящего) тестируются на основе консультаций относительно разнообразия полученных данных опросов, личных наблюдений и т. п. Свидетельства в поддержку гипотезы или интерпретации оцениваются посредством *контекстуальной валидации*<sup>4</sup> (contextual validation), то есть перекрестной проверки разных видов и источников сведений.

Авторы признают при этом, что техника контекстуальной валидации никогда не сможет обеспечить строгую определенность, которую достигают логические позитивисты; она может обозначить (indicate) лишь различные степени правдоподобия (plausibility). Причина этого достаточно очевидна: на базе гипотез (интерпретаций) *не делаются прогнозы*, проверяемые в практических действиях участников системы.

На заключительном этапе этой методики исследования (после формулирования и валидации различных гипотез/интерпретаций) строят модель особого типа, выявляющую лейтмотивы (recurrent themes) внутри изучаемой системы. Такого рода модели философы и называют *паттерн-моделями объяснения*. Они основаны на *понимании* происходящего, близком или совпадающем с пониманием своих действий самими участниками групп (социальных систем), а многообразие их внутренних и внешних лейтмотивов отражает системность изучаемых объектов (Ryan et al., 2002). Как внутрисистемные взаимодействия, так и связи ее элементов с другими системами или внешней средой можно изучать и моделировать и иными способами, не сводимыми к пониманию самими участниками системы, что они делают. Паттерн-модели фактически оказываются сложными словесными *описаниями* того, как разные участники системы трактуют и понимают свои действия и поведение известных им участников, то есть масштабными историями, которые рассказывают исследователи-холисты. Это значит, что «научное» объяснение тех или иных экономических феноменов, формируемое ОИЭТ в соответствии с очерченной методологией, становится *одним из вариантов народных теорий экономики* (Rubin, 2003), сосуществующих у разных групп населения и типов экономических акторов.

Подход к методологии социальных наук, включая описанный выше ОИЭТ, не единственный. Исследователи говорили и говорят о возможности и необходимости прогнозирования (McNeal, 1952; Hanna, 1969; Hofman et al., 2017), а также о том, что в изучении человеческого

<sup>4</sup> Этот термин используется, чтобы не путать данный этап холистического исследования со стандартной проверкой гипотез, которая устроена иначе.

поведения можно применять естественно-научные методы (см., например: Буайе, 2019)<sup>5</sup>. Однако для целей нашего исследования важно отметить, что статья Уилбера и Харрисона (Wilber, Harrison, 1978), в которой четко очерчена холистическая методология ОИЭТ, фактически не встретила какой-либо критики со стороны ее последователей. Например, о том, что ОИЭТ опирается на холистические паттерн-модели, писали многие исследователи (например, см.: Tiemstra, 1991; Tool, 1993; Johnson, 1996; и др.) У. Даггер отмечал, что в рамках институционализма индивидуальное поведение объяснено, когда показано его соответствие институциональной структуре поведенческих норм, а институциональная структура объяснена, когда показано ее соответствие культурному контексту (Dugger, 1979). Очевидно, что так можно объяснить лишь *часть* поведения: все девиантные действия, нарушающие как институциональные, так и культурные нормы, не будут объяснены. Связь интерпретационного характера гипотез и объяснений в ОИЭТ с прагматизмом Ч. Пирса была отмечена и развита (например, см.: Ramstad, 1986; Mirowski, 1987). Достаточно детально была охарактеризована методология построения паттерн-моделей: «Вербальные описания, объясняющие интуитивную картину экономики<sup>6</sup>, которые слишком сложны, чтобы быть сведенными к системе уравнений» (Carrier, 1992. P. 221).

Основные методологические черты одной из сторон намечаемого некоторыми исследователями альянса охарактеризованы в цитируемых работах достаточно ясно и полно. Сторонники ОИЭТ не могли не видеть ощутимые риски практического характера, вытекавшие из строгого следования методологии холизма, которое явно приводило к изоляции ученых от бизнеса, желавшего не только (и не столько) понимания и интерпретаций, но и прогнозов и рекомендаций. Как следствие, и теоретические, и прикладные исследования, проводимые в рамках ОИЭТ, использовали те же методы анализа экономики, что и все другие, за исключением математического моделирования, сложной эконометрики и экспериментов. Это дало основания Х. Линду, который изучил два десятка опубликованных статей, заключить, что институционалисты не используют каких-либо своих собственных специальных методов (Lind, 1993).

Несмотря на широкое использование «чужих» методов, в начале 1990-х годов оригинальный институционализм оставался в тени, и одним из объяснений этого было идеологическое: мейнстрим экономической науки «работал» в поддержку капитализма «свободного рынка», а институционализм критиковал подобный экономический порядок. Однако гипотеза политической идеологии не объясняет полностью преобладание доктрины мейнстрима, тем более что большая часть сторонников мейнстрима относилась *критически* к рынку и капитализ-

<sup>5</sup> Даже сторонники ОИЭТ начали говорить о полезности перехода от «разговорных» паттерн-моделей к моделям системной динамики (Radzicki, 2003) и агент-ориентированному моделированию (Gräbner, Kapeller, 2015).

<sup>6</sup> Интуитивное понимание есть не что иное, как стремление проникнуть в сущность объекта, то есть крайняя форма эссенциализма (Gasper, 1996).

му, замечают Дж. Висман и Дж. Розански (Wisman, Rozansky, 1991). Почему же тогда они не становятся институционалистами или сторонниками некоторых других гетеродоксных школ? По мнению Висмана и Розански, у последователей мейнстрима есть убеждение в том, что они представляют наиболее научный подход в сфере экономики, полагая, что подход институционалистов интересен, но ненаучен. Хотя институционалисты уделяют вопросам методологии наибольшее внимание среди экономистов, их работы посвящены в основном объяснению того, чем плоха методология ортодоксов, а тому, как должно изучать экономику, уделяется на удивление мало внимания. «Утверждается, что исследования должны базироваться на эмпирике, изучать процесс, рассматривать социальные изменения как эволюционные, фокусироваться на институтах и осознавать важность роли ценностей, но детализированный или представленный в виде программы подход к такому предмету исследований редок, если вообще встречается» (Wisman, Rozansky, 1991. P. 710).

Причина в том, что используемые для характеристики ОИЭТ термины «холистический», «системный» и «эволюционный» предполагают релятивизм, то есть убежденность в том, что все выявляемые связи зависят от контекста, поэтому каких-либо общих закономерностей не существует. Любые социальные изменения — результат социально обусловленных действий. Иными словами, они *непредсказуемы*, поскольку определены желаниями и способами действий, очерченными и ограниченными регулярностями конкретного отрезка времени и культурными особенностями конкретного сообщества. Эта релятивистская интерпретация «поддерживается заявлением, что части могут быть поняты исключительно в терминах целого». Тем самым «любая социально-экономическая формация должна рассматриваться как уникальная. Нельзя ожидать, что регулярности, найденные в одной из них, могут быть обнаружены в любой другой. Научные утверждения неизбежно должны быть идеографическими, противоположными номологическим... Однако среди институционалистов мало, если вообще есть, таких крайних релятивистов», так что «институционалисты разделены на две группы: тех, кто активно ищет более усложненную совокупность общих законов, и тех, кто остается агностически настроенными к этой возможности» (Wisman, Rozansky, 1991. P. 713, 724.)

Что касается второй группы, то, как представляется, именно к ним относится суждение Р. Коуза: «Американский институционализм — безотрадный [dreary] субъект... Все, что он имел, была позиция враждебности по отношению к стандартной экономической теории... Без теории он не может ничего создать, за исключением массы описаний, ожидающих либо теории, либо забвения [waiting for a theory, or a fire]» (Coase, 1984. P. 230). Поиском путей интеграции ОИЭТ и НИЭТ занимаются участники первой из названных групп, уходящие от «базового холизма» в сторону методологического индивидуализма, хотя и продолжающие его критиковать (Тамбовцев, 2020). О том, как видят последователи этой стороны основные методологические моменты своего возможного (и желаемого рядом из них) партнера, говорят их публикации, посвященные анализу и критике НИЭТ.

## Критика НИЭТ сторонниками ОИЭТ

Хотя направление НИЭТ восходит к середине 1930-х годов — времени появления идей Коуза о трансакционных издержках, — сам этот термин ввел в 1975 г. О. Уильямсон (Williamson, 1975), а распространение он получил во многом вследствие усилий Р. Рихтера в начале 1980-х годов (Richter, 2005).

Если та или иная характеристика методологии ОИЭТ встречается практически в каждой статье ее последователей, то характеристики методологии НИЭТ подробно описываются достаточно редко. Как справедливо отмечает Д. Расков, «методология нового институционализма остается плохо разработанной, чаще можно встретить его оценки в сравнении со старым институционализмом» (Расков, 2010. С. 36, ссылаясь на Langlois, 1989; Rutherford, 1995; Hodgson, 2004)<sup>7</sup>.

В одной из первых критических работ, посвященных не НИЭТ в целом, а только теории трансакционных издержек, в качестве объектов критики отмечались такие ее черты, как сравнительная статика и отсутствие динамической, эволюционной трактовки феномена, игнорирование социального контекста, предположение о постоянной доступности рыночных ресурсов (Dugger, 1983). Для теории, находящейся в стадии формирования, неполнота охвата своего предмета является естественным состоянием, поэтому подобная критика была вполне конструктивной, предлагающей определенные направления развития изучения трансакционных издержек.

Первую критику НИЭТ «нетехнического» характера можно найти в более поздних работах. Так, Дж. Ходжсон пишет о том, что она тесно связана с идеей «абстрактного индивида», свойственной идеологии классического либерализма, чем принципиально отличается от ОИЭТ (Hodgson, 1989). «Индивидуализм» НИЭТ отмечает и Резерфорд, противопоставляющий ее ориентации на коллективные процессы принятия решений и анализ истории институтов, присущие ОИЭТ (Rutherford, 1989). Схожая позиция была высказана Э. Мейхью, подчеркнувшей, что НИЭТ трактует людей как субъектов рационального выбора, а ОИЭТ — как продукты культуры<sup>8</sup> (Mayhew, 1989).

Приведенные противопоставления имеют преимущественно идеологический характер, что вряд ли может служить основанием для *научной* критики. Поэтому первой попыткой *теоретико-методологического* противостояния НИЭТ можно считать статью Даггера, который охарактеризовал ее как «новый, но не институционализм». Основание такой оценки — несоответствие предмету ОИЭТ, который определяется как «совокупность процессов социального обеспечения, в широком смысле приносящих пользу всему человечеству» (social provisioning for the broad benefit of all mankind): «Центральным для институционализма является понятие процесса, в то время как центральным для

<sup>7</sup> Тем не менее есть ряд работ, посвященных методологии НИЭТ (Klein, 2000; Menard, 2001; Шаститко, 2003, 2013; Menard, Shirley, 2014; Тутов, Шаститко, 2017). Содержащиеся в них (и других работах) положения отличаются, однако характеристика и анализ методологии НИЭТ — самостоятельная задача, выходящая за рамки этой статьи.

<sup>8</sup> Ее позиция была позже подвергнута критике (Hayden, 1989).

„нового институционализма“ является понятие оптимума» (Dugger, 1990. P. 424). По мнению Даггера, институционалистам, при всем разнообразии их подходов, присущи следующие общие воззрения: 1) акцентирование роли власти в экономике, 2) изучение институтов в контексте их собственной экономики, 3) разграничение обслуживающих и хищнических видов деятельности (serviceable and predatory activities), 4) опора на эволюционный подход в исследовании процессов социального обеспечения (social provisioning), 5) понимание экономики как эволюционирующей целостности, 6) инструментализм, то есть трактовка ценностей как типичных жизненных ценностей (generic ends of life). НИЭТ, напротив, не следует этим воззрениям, что не дает возможности считать ее институциональной теорией.

У. Самуэльс охарактеризовал отношения ОИЭТ и НИЭТ как множественный «антиномиальный конфликт» между методологическим индивидуализмом и методологическим коллективизмом (холизмом), пониманием экономики как механизма и как процесса, экономической теорией как исследованием рынков и исследованием реальных институтов, детерминизмом и свободой (социализированной) воли, индивидуализацией и социализацией, целями и привычками, частной свободой и социальным контролем, экономической теорией как позитивной и как нормативной, экономикой как установившейся и как постоянно реконструируемой (Samuels, 1990). По его мнению, ОИЭТ в большей степени способна понять, какой из элементов каждой пары более релевантен реальным экономическим явлениям.

Ходжсон, сопоставляя старый и новый институционализм, отметил приверженность первого методологическому холизму, а второго — методологическому индивидуализму, отметив области расхождения: определение индивида, рынка и фирмы, а также важность для первого «эволюционного измерения» (Hodgson, 1993). Однако он делает важное замечание, позволяющее лучше понять соотношение декларируемой методологии ОИЭТ и ее реальных исследований: «Строго говоря, это не вопрос, основывается ли теоретик на признании того, что поведение индивидов (или их желания и предпочтения) — в разных обстоятельствах будет меняться. Действительно, все разумные экономисты, от Адама Смита до Фридриха Хайека включительно, признавали, что индивиды могут меняться. Важно, что классические либеральные экономисты могут делать такие признания, но *для целей исследования* [так в тексте] они предполагают, что индивиды и их функции предпочтений должны считаться фиксированными» (Hodgson, 1993. P. 5).

Это означает, с нашей точки зрения, что Ходжсон *осознает искусственность* критики НИЭТ (и мейнстрима в целом) с позиций признания/непризнания сложности, системности, эволюционности экономики. Ведь критикуемые исследователи *понимают* все подобные свойства своего объекта, однако понимают также и то, что исследовать этот объект так, чтобы производить знания, нужные не только им, можно лишь путем *последовательного* усложнения, то есть развивая и усложняя простые модели (которые критики воспринимают как окончательные, фиксированные). Однако он продолжает эту искусственную критику, следуя некоторой норме, возникшей в сообществе

последователей ОИЭТ. Его примеру следуют и другие критики НИЭТ, хотя, возможно, они также понимают ее искусственность.

Например, Резерфорд пишет, что и старый, и новый институционализм подчеркивают важность институтов для функционирования и развития экономики, чего не делает неоклассика, однако «старые институционалисты отвергают неоклассический подход с его опорой на рационального экономического агента в пользу подхода, который помещает экономическое поведение в культурный контекст. Для новых институционалистов или, по крайней мере, значительной (большей) их части стандартный неоклассический подход, базирующийся на модели рационального выбора, должен быть расширен, может быть, модифицирован, но не отвергнут» (Rutherford, 1995. P. 443). Но противопоставление *рациональности* экономического выбора его *культурной укорененности*, безусловно, надуманное, исходящее из ложного отождествления рациональности с эгоистичностью<sup>9</sup>. Ведь работы, посвященные социальным предпочтениям, как теоретические (см., например: Becker, 1974), так и эмпирические (см., например: Guth et al., 1982), были опубликованы задолго до выхода цитируемой статьи, как и одно из наиболее удачных современных определений экономической рациональности Р. Зельтена<sup>10</sup>: «Рациональное экономическое поведение — это максимизация субъективно ожидаемой полезности» (Selten, 1991. P. 3).

Приведенные примеры не вполне корректной критики относятся не только к сравнительно ранним работам, но и к нашему времени. Так, А. Спитхофен пишет: «Сторонники НИЭТ игнорируют культурное влияние, применяя теорию игр или используя кросс-страновой регрессионный анализ» (Spithoven, 2019. P. 446), хотя именно связи некоторых параметров культуры и функционирования экономики посвящен ряд широко известных исследований, использующих эконометрическую технику (Guiso et al., 2006; Tabellini, 2010).

Мы можем сделать вывод, что критика НИЭТ со стороны ОИЭТ *неконструктивна*: ее выводы либо сводятся к противопоставлению методологий, либо к некорректным суждениям, основанным на неполных или неверных фактических данных. Поэтому неудивительно, что авторы анализируемых работ практически не интересуются критикой и не реагируют на нее: знакомство с ней мало может усовершенствовать проведенные исследования.

### Эволюционирует ли НИЭТ в сторону ОИЭТ?

Сторонники ОИЭТ большое внимание уделяют работам в рамках НИЭТ, которые они трактуют как постепенное сближение последней с принципами ОИЭТ. Авторы одной из первых работ, придерживающиеся такой трактовки, видели изначальные различия этих подходов в формулировке проблем, составе объясняющих переменных и мето-

<sup>9</sup> О якобы присущей индивидуам эгоистичности в мейнстриме экономической науки писал Д. Декеш (Dequech, 2013).

<sup>10</sup> Нобелевский лауреат 1994 г., отмеченный за анализ равновесия в теории некооперативных игр.

логии исследований (Groenewegen et al., 1995), но отмечали, что работы Д. Норта позволяют говорить о его движении к пониманию проблем, их объяснения и методов анализа, которые приняты в ОИЭТ. По мнению авторов, Норт соединяет важность выбора — характеристику мейнстрима — с важностью институтов, типичной для старой институциональной экономической теории. Кроме того, они обращают внимание на отказ Норта от гипотезы эффективности институтов, связанной с признанием возможности запретительно высоких транзакционных издержек при заключении сделки об изменении институтов внутри существующего политического порядка. Как представляется, первый из приведенных фактов следует из изучения Нортом множественных фактов истории экономики, а не из его знакомства с ОИЭТ, второй — из признания им роли транзакционных издержек, не входящих в понятийный аппарат ОИЭТ. Поэтому указание на связь динамики теоретических представлений Норта с этим подходом представляется недостаточно обоснованной.

В статье Резерфорда (Rutherford, 2001) описана история развития ОИЭТ в США (включая последнее десятилетие XX в.). Внимание к этому направлению экономической теории обусловили работы, авторы которых не столько критикуют сложившуюся совокупность представлений, сколько предлагают их рабочее развитие и изменение. В них использованы понятные количественно измеримые величины (например, транзакционные издержки), показано, что влияние институтов может быть оценено количественно. Количественные оценки однозначно связаны с экономическим пониманием чего-либо, что и привело к росту интереса к институциональной проблематике.

Статья П. Ванденберга (Vandenberg, 2002) посвящена институциональной теории Норта. Автор называет его «писателем, неудобным для классификации», поскольку он ассоциируется с новым институционализмом, но отклоняется от принципов неоклассики, которые вроде бы формируют основания этой школы. Ванденберг делает важный вывод: «Изменения во времени в мышлении Норта лучше всего понять в контексте текущих трендов внутри социальных наук, особенно разрыва в традиционном разделении труда между экономической теорией и социологией. Это проявилось в попытках совместить рациональный выбор неоклассической экономической теории с социализированными действиями в современной социологии» (Vandenberg, 2002. Р. 219). Именно широкие тенденции в социальных науках (в первую очередь даже не в социологии, а в психологии с ее ролью в становлении поведенческой экономической теории) обусловили развитие взглядов Норта на процессы принятия решений, а не позиции сторонников ОИЭТ. Ведь психология, особенно с развитием нейронауки, все в большей степени стала опираться на естественно-научные методы, в отличие от ОИЭТ, остававшейся неизменно холистической, интерпретационной.

Ванденберг свой вывод, однако, не вполне разделял, поскольку приводил в статье и примеры якобы сближения с ОИЭТ: «Фактически, Норт осознает, что экономические акторы должны опираться на привычки, принимая значительную часть своих решений, и в этом отношении он подходит очень близко к позициям старых институционалистов» (Vandenberg, 2002. Р. 224). Однако с наименьшей вероятностью Норт

мог говорить о привычках, имея в виду экспериментально установленную *автоматичность* широкого разнообразия когнитивных процессов (Shiffrin, Schneider, 1977). Аналогично Ванденберг считает, что Норт развил новый институционализм, который соединил возникшие экономические понятия, такие как трансакционные издержки и права собственности, с более социологическим и менее рационализированным подходом к поведению. Однако Норт пишет об ограниченной рациональности Г. Саймона, но «социологическая нерациональность» представляет собой совсем иной концепт. Как отмечал Дж. Дьюзенберри, экономическая теория — вся о том, как люди делают выбор; социология же — вся о том, как у них нет возможности сделать какой-либо выбор (Granovetter, 1985). Саймон использует термин «ограниченная рациональность» для обозначения рационального выбора, который принимает во внимание когнитивные ограничения лица, принимающего решения (Simon, 1990). Таким образом, утверждение, что Норт включил социологическую «нерациональность» в свою теорию, нельзя считать корректным.

К сожалению, подобный способ «сближения» Норта с ОИЭТ широко распространен в работах ее сторонников. «Норту не удастся принять во внимание вклад ОИЭТ и эволюционной экономической теории в виде „привычек“... Если для Норта понятие „правил“, равно как их происхождение и отношение к поведению актора, это центральное место институциональной теории, то ближайший понятийный эквивалент в ОИЭТ — это „привычки“» (Von Staden, Bruce, 2015. P. 120). Поскольку правила имеют мало общего с привычками (для Норта институты — это не просто правила, а правила в единстве с механизмами принуждения их к исполнению), то какой-либо необходимости принимать во внимание привычки у Норта не было. Трудно не согласиться со следующей оценкой подобных статей: «Любопытно, что большинство работ, строящих мосты между поздними работами Норта и ОИЭТ, используют общие аналитические подходы. Они начинают с представления идей Норта и затем ищут связи с авторами ОИЭТ. Такая стратегия приводит к признанию подобных связей, но стирает различия» (Luz, Fernandez, 2018. P. 589–590).

Иной подход избрал Ходжсон, фактически разработав проект интеграции с НИЭТ (Hodgson, 2007). Отметив динамический характер мейнстрима, меняющего свое содержание под влиянием развития экономической науки и вбирающего ее компоненты, которые начинают считать заслуживающими внимания растущее число исследователей, он полагает, что эволюционная и институциональная экономические теории могут претендовать на будущую «мейнстримную» роль. Поскольку институциональная теория не может не выступать при этом как единая, для успешного занятия желаемой позиции изменения должна претерпеть НИЭТ, которая, с позиций ОИЭТ, должна начать понимать и изучать более сложную укорененность экономики в социальный, культурный и политический миры. Для этого, с его точки зрения, она должна воспринимать институты (системы правил) как социальные структуры, а индивидуальные действия — как поведение, следующее правилам. Средством опоры (*fulcrum*) такого соотношения должны выступать привычки.

Необходимость такого переопределения институтов в НИЭТ *создана* некорректной трактовкой используемого в ней понятия институтов. Вместо опоры на тот или иной механизм инфорсmenta как неотъемлемый компонент института Ходжсон отождествляет институты с укорененными правилами. Однако из факта укорененности ничего не следует, если, конечно, не предполагать молчаливо, что «почва», в которой они укоренены, непонятно почему *заставляет* ей следовать.

Считать, что если привычка не возникла, то и института нет, — значит вывести за их рамки большинство *регуляций*, правила которых обуславливают функционирование и развитие экономики. Ведь следование значительной части из них — *не привычка* (о чем ясно говорит постоянный поиск способов или схем обхода регуляций, например, налогового и антимонопольного законодательства), а следствие издержек, которые индивиды учитывают, если нарушения будут выявлены гарантами правил (понятие гаранта правила в ОИЭТ, естественно, отсутствует в «опривыченном» понимании институтов, будучи замененным на понятие власти).

Как представляется, описанный проект интеграции вряд ли будет принят сторонниками НИЭТ: ведь Ходжсон предложил им отказаться от строгих и измеримых понятий, дающих возможность проводить проверяемые эмпирические исследования, то есть действовать в рамках мейнстрима, методология которого соответствует науке в целом, а не «холистической» социальной науке, не готовой взять на себя функцию предсказания, эволюционно присущую не только людям, но и гораздо более широкому кругу живых существ. Происходящее якобы сближение НИЭТ и ОИЭТ в реальности означает ориентацию сторонников первой на результаты эмпирических и экспериментальных исследований современной психологии и нейронауки, изучающих поведение и принятие решений, а не на прозвучавшие ранее философско-методологические утверждения ОИЭТ, во многом лишённые научной доказательности. Иными словами, такое «сближение» происходит как естественное развитие научной теории, не ограниченной догматическими предпосылками, а вовсе не как сознательная деятельность по сближению с чем-то, кроме реальности.

### **Возможна ли интеграция?**

Проведенный анализ позволяет сделать ряд выводов. Прежде всего необходимо отметить, что критика НИЭТ сторонниками ОИЭТ базируется преимущественно на ошибочной или искаженной трактовке положений последней. Достаточно частые утверждения о движении концепций Норта (начиная с 1990-х годов) в сторону ОИЭТ (ее методологии) также ошибочны, поскольку он лишь вовлекает в свои теории эмпирический и теоретический материал из экспериментальных поведенческих наук. Поскольку эти науки базируются на естественно-научной, а не на «холистической» методологии, говорить о «сближении» работ Норта с ОИЭТ некорректно. Предложенная Ходжсоном программа переопределения НИЭТ для интеграции с ОИЭТ вряд ли

осуществима, поскольку предполагает трансформацию первой в разновидность «народной» теории. В основе этого «официальное» признание критиками НИЭТ и энтузиастами присоединения ее к ОИЭТ холистической методологии последней, хотя на практике сторонники ОИЭТ следуют ей далеко не всегда.

Нам не удалось обнаружить работы, авторы которых четко зафиксировали бы *парадоксальность сложившейся ситуации*: включая в онтологические предпосылки ОИЭТ вполне здравые и реалистические положения, в методологические установки ее сторонники включают принципы, выводящие весь подход за пределы возможностей производства знаний, которые хотели бы получать и использовать не только члены их локального когнитивного сообщества, но и многие другие сообщества.

Как следствие, метафорой или образом соотношения ОИЭТ и НИЭТ может быть, по нашему мнению, соотношение путешественника — первооткрывателя нового вида растений и исследователя этого растения, обнаружившего те или иные уникальные (неважно, полезные или вредные) его свойства. Ведь первооткрыватель лишь увидел это растение и понял, что оно неизвестно. Конечно, он увидел и некоторые его свойства — цвет, размеры, почву, на которой он произрастает, и т. п. (подобно тому, как Дж. Коммонс увидел, что транзакции имеют экономические, правовые и этические стороны), но каких-либо выводов относительно ненаблюдаемых свойств путешественник не сделал, да и не мог сделать в силу отсутствия знаний и приборов для биохимического анализа. Поэтому, хотя историки науки, безусловно, знают, кто из путешественников открыл это растение, в общем представлении запоминается биохимик — открыватель его значимых свойств. Поскольку ОИЭТ в отличие от НИЭТ не предложила каких-либо действенных *методов исследования* институтов, которые позволили бы обеспечить обоснованность их создания и/или изменения, в общем представлении институты были «открыты» НИЭТ, но не ОИЭТ.

Что же касается возможностей интеграции этих исследовательских программ, ориентированных на изучение институтов, то они зависят от того, существуют ли в их сообществах правила поведения, нарушение которых вызывает снижение статуса нарушителя со стороны других членов сообщества. Внутри ОИЭТ это правила, согласно которым в любой статье должна быть представлена критика тех или иных положений НИЭТ, а внутри последней — отсутствие в статьях некритических ссылок на работы представителей ОИЭТ. Если таких правил нет или неследование им наказывается незначительно, не воспринимается нарушителями как запретительно высокое, то сближение будет происходить естественным, эволюционным путем, то есть с привлечением для решения исследовательских задач научной информации, которая была произведена ранее, независимо от того, внутри какой исследовательской программы она получена. Если же поведенческие правила, подобные описанным, имеются, а их нарушение может негативно сказаться на карьере нарушителя, то интеграция двух институциональных теорий — дело далекого будущего.

Список литературы / References

- Буайе П. (2019). Анатомия человеческих сообществ. Как сознание определяет наше бытие. М.: Альпина нон-фикшн. [Boyer P. (2019). *Minds make societies. How cognition explains the world humans create*. Moscow: Alpina Non-fikshn. (In Russian).]
- Гульбина Н. И. (2009). К вопросу о классификации основных течений институциональной теории // Вестник Томского государственного университета. Экономика. № 4. С. 77–86. [Gulbina N. I. (2009). About classification of main currents of institutional theory. *Vestnik Tomskogo Gosudarstvennogo Universiteta. Ekonomika*, No. 4, pp. 77–86. (In Russian).]
- Мартишин Е. М. (2012). Эволюционная теория — основа современного парадигмального «синтеза» в экономической науке // Terra Economicus. Т. 10. № 1–2. С. 7–10. [Martishin E. M. (2012). Evolutionary theory — the basis of the modern paradigm of synthesis in economics. *Terra Economicus*, Vol. 10, No. 1–2, pp. 7–10. (In Russian).]
- Мелихов В. Ю., Осадчая Т. Г. (2011). Основные этапы развития институциональной теории // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. № 12. С. 427–432. [Melikhov V. Y., Osadchaya T. G. (2011). Main development stages of institutional theory. *Vestnik Tambovskogo Universiteta. Seria: Gumanitarnye Nauki*, No. 12, pp. 427–432. (In Russian).]
- Напольских Д. Л. (2012). Структурное моделирование институциональной среды инновационного кластера. // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). № 12. С. 40–45. [Napolskikh D. L. (2012). Structural modeling of innovation cluster innovation cluster's institutional environment. *MIR (Modernization. Innovation. Research)*, No. 12, pp. 40–45. (In Russian).]
- Расков Д. Е. (2010). Образ экономики в институционализме // Вестник Санкт-Петербургского университета. Сер. 5. Экономика. № 3. С. 32–41. [Raskov D. E. (2010). Image of economics in institutionalism. *Vestnik of the St. Petersburg University. Series 5. Economics*, No. 3, pp. 32–41. (In Russian).]
- Сазанова С. Л. (2015). Абстрактное и структурное моделирование как методологические инструменты институционализма // Теория и практика институциональных преобразований в России. Вып. 31 / Под ред. Б. А. Ерзнкяна (ред.). М.: ЦЭМИ РАН. С. 40–52. [Sazanova S. L. (2015). Abstract and structural modelling as methodological tools for institutionalism. In: B. A. Yerznkyan (ed.). *Theory and practice of institutional reforms in Russia*, Iss. 31, pp. 40–52. Moscow: CEMI RAS. (In Russian).]
- Тамбовцев В. Л. (2020). Непродуктивность попыток методологического синтеза // Вопросы теоретической экономики. № 3. С. 7–31. [Tambovtsev V. L. (2020). Unproductivity of the methodological fusion's attempts. *Voprosy Teoreticheskoy Ekonomiki*, No. 3, pp. 7–31. (In Russian).]
- Тутов Л. А., Шаститко А. Е. (2017). Опыт предметной идентификации новой институциональной экономической теории // Вопросы философии. № 6. С. 63–73. [Tutov L. A., Shastitko A. E. (2017). The experience of the subject identification of new institutional economics. *Voprosy Filosofii*, Vol. 6, pp. 63–73. (In Russian).]
- Худокормов А. (ред.) (1998). История экономических учений. М.: ИНФРА-М. [Khudokormov A. (ed.). (1998). *History of economic thoughts*. Moscow: INFRA-M. (In Russian).]
- Шаститко А. (2003). Предметно-методологические особенности новой институциональной экономической теории // Вопросы экономики. № 1. С. 24–41. [Shastitko A. (2003). The new institutional economics particularities in subject matter and methodology. *Voprosy Ekonomiki*, No. 1, pp. 24–41. (In Russian).] <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2003-1-24-41>
- Шаститко А. Е. (2013). Методологический статус новой институциональной экономической теории // Журнал экономической теории. № 4. С. 36–47. [Shastitko A. E. (2013). The new institutional economic methodological status. *Journal Ekonomicheskoi Teorii*, No. 4, pp. 36–47. (In Russian).]

- Bargh J. A., Huang J. Y. (2014). The evolutionary unconscious: From 'selfish genes' to 'selfish goals'. In: J. P. Forgas, E. Harmon-Jones (eds.). *Sydney symposium of social psychology. Motivation and its regulation: The control within*. New York: Psychology Press, pp. 35–54.
- Becker G. S. (1974). A theory of social interactions. *Journal of Political Economy*, Vol. 82, No. 6, pp. 1063–1093. <https://doi.org/10.1086/260265>
- Broecker L., Kiesel A., Aufschnaiter S., Ewolds H. E., Gaschler R., Haider H., Künzell S., Raab M., Röttger E., Thomaschke R., Zhao F. (2017). Why prediction matters in multitasking and how predictability can improve it. *Frontiers in Psychology*, Vol. 8, paper 2021. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2017.02021>
- Carrier D. (1992). A methodology for pattern modeling nonlinear macroeconomic dynamics. *Journal of Economic Issues*, Vol. 26, No. 1, pp. 221–242. <https://doi.org/10.1080/00213624.1992.11505271>
- Coase R. H. (1984). The new institutional economics. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, Vol. 140, No. 1, pp. 229–231.
- Dequech D. (2013). Economic institutions: Explanations for conformity and room for deviation. *Journal of Institutional Economics*, Vol. 9, No. 1, pp. 81–108. <https://doi.org/10.1017/S1744137412000197>
- Diesing P. (1971). *Patterns of discovery in the social sciences*. New York: Routledge.
- Dugger W. M. (1979). Methodological differences between institutional and neoclassical economics. *Journal of Economic Issues*, Vol. 13, No. 4, pp. 899–909. <https://doi.org/10.1080/00213624.1979.11503711>
- Dugger W. M. (1983). The transaction cost analysis of Oliver E. Williamson: A new synthesis? *Journal of Economic Issues*, Vol. 17, No. 1, pp. 95–114. <https://doi.org/10.1080/00213624.1983.11504090>
- Dugger W. (1990). The new institutionalism: New but not institutionalist. *Journal of Economic Issues*, Vol. 24, No. 2, pp. 423–431. <https://doi.org/10.1080/00213624.1990.11505041>
- Gaspar D. (1996). Essentialism in and about development discourse. *European Journal of Development Research*, Vol. 8, No. 1, pp. 149–176. <https://doi.org/10.1080/09578819608426656>
- Gräbner C., Kapeller J. (2015). New perspectives on institutionalist pattern modeling: Systemism, complexity, and agent-based modeling. *Journal of Economic Issues*, Vol. 49, No. 2, pp. 433–440. <https://doi.org/10.1080/00213624.2015.1042765>
- Granovetter M. (1985). Economic action and social structure: The problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, Vol. 91, No. 3, pp. 481–510. <https://doi.org/10.1086/228311>
- Groenewegen J. (2019). Bridging original and new institutional economics? In: F. Gagliardi, D. Gindis (eds.). *Institutions and evolution of capitalism*, pp. 93–109. Cheltenham: Edward Elgar
- Groenewegen J., Kerstholt F., Nagelkerke A. (1995). On integrating new and old institutionalism: Douglass North building bridges. *Journal of Economic Issues*, Vol. 29, No. 2, pp. 467–475. <https://doi.org/10.1080/00213624.1995.11505684>
- Guiso L., Sapienza P., Zingales L. (2006). Does culture affect economic outcomes? *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 20, No. 2, pp. 23–48. <https://doi.org/10.1257/jep.20.2.23>
- Guth W., Schmittberger R., Schwarze B. (1982). An experimental analysis of ultimatum bargaining. *Journal of Economic Behavior & Organization*, Vol. 3, No. 4, pp. 367–388. [https://doi.org/10.1016/0167-2681\(82\)90011-7](https://doi.org/10.1016/0167-2681(82)90011-7)
- Hanna J. F. (1969). Explanation, prediction, description, and information theory. *Synthese*, Vol. 20, No. 3, pp. 308–334. <https://doi.org/10.1007/BF00413732>
- Hayden F. G. (1989). Institutionalism for what: To understand inevitable progress or for policy relevance? *Journal of Economic Issues*, Vol. 23, No. 2, pp. 633–645. <https://doi.org/10.1080/00213624.1989.11504930>
- Hirsch P. M., Lounsbury M. (1997). Ending the family quarrel: Toward a reconciliation of 'old' and 'new' institutionalisms. *American Behavioral Scientist*, Vol. 40, No. 4, pp. 406–418. <https://doi.org/10.1177/0002764297040004004>

- Hodgson G. M. (1989). Institutional economic theory: The old versus the new. *Review of Political Economy*, Vol. 1, No. 3, pp. 249–269. <https://doi.org/10.1080/09538258900000021>
- Hodgson G. M. (1993). Institutional economics: Surveying the “old” and the “new”. *Metroeconomica*, Vol. 44, No. 1, pp. 1–28. <https://doi.org/10.1111/j.1467-999X.1993.tb00786.x>
- Hodgson G. (2004). Institutional economics: From Menger and Veblen to Coase and North. In: J. B. Davis, A. Marciano, J. Runde (eds.). *The Elgar companion to economics and philosophy*, pp. 84–101. Cheltenham: Edward Elgar.
- Hodgson G. M. (2007). Evolutionary and institutional economics as the new mainstream? *Evolutionary and Institutional Economics Review*, Vol. 4, No. 1, pp. 7–25. <https://doi.org/10.14441/eier.4.7>
- Hodgson G. M. (2009). Institutional economics into the twenty-first century. *Studia e Note di Economia*, Vol. 14, No. 1, pp. 3–26.
- Hodgson G. M. (2019). Prospects for institutional research. *RAUSP Management Journal*, Vol. 54, No. 1, pp. 112–120. <https://doi.org/10.1108/RAUSP-11-2018-0112>
- Hofman J. M., Sharma A., Watts D. J. (2017). Prediction and explanation in social systems. *Science*, Vol. 355, pp. 486–488. <https://doi.org/10.1126/science.aal3856>
- Holland D., Quinn N. (1987). Introduction. In: D. Holland, N. Quinn (eds.). *Cultural models in language and thought*. New York: Cambridge University Press, pp. 3–40.
- Johnson C. (1996). Deductive versus inductive reasoning: A closer look at economics. *Social Science Journal*, Vol. 33, No. 3, pp. 287–299. [https://doi.org/10.1016/S0362-3319\(96\)90024-5](https://doi.org/10.1016/S0362-3319(96)90024-5)
- Kaplan A. (1964). *The conduct of inquiry: Methodology for behavioral science*. San Francisco: Chandler Publishing.
- Klein P. G. (2000). New institutional economics. In: B. Bouckaert, G. De Geest (eds.) *Encyclopedia of law and economics*. Cheltenham: Edward Elgar, pp. 456–489.
- Kunde W., Elsner K., Kiesel A. (2007). No anticipation — no action: The role of anticipation in action and perception. *Cognitive Processing*, Vol. 8, No. 2, pp. 71–78. <https://doi.org/10.1007/s10339-007-0162-2>
- Langlois R. (1989). What was wrong with the old institutional economics (and what is still wrong with the new)? *Review of Political Economy*, Vol. 1, No. 3, pp. 270–298. <https://doi.org/10.1080/09538258900000022>
- Lind H. (1993). The myth of institutionalist method. *Journal of Economic Issues*, Vol. 27, No. 1, pp. 1–17. <https://doi.org/10.1080/00213624.1993.11505390>
- Luz M. R. S., Fernandez R. G. (2018). Are we forgetting something? Remarks on the connections between Douglass North’s contributions and original institutional economics. *Journal of Economic Issues*, Vol. 52, No. 2, pp. 589–599. <https://doi.org/10.1080/00213624.2018.1469939>
- Mayhew A. (1989). Contrasting origins of the two institutionalisms: The social science context. *Review of Political Economy*, Vol. 1, No. 3, pp. 319–333. <https://doi.org/10.1080/09538258900000024>
- McNeal E. (1952). The necessity of prediction in the social sciences. *ETC: A Review of General Semantics*, Vol. 10, No. 1, pp. 25–29.
- Menard C. (2001). Methodological issues in new institutional economics. *Journal of Economic Methodology*, Vol. 8, No. 1, pp. 85–92. <https://doi.org/10.1080/13501780010023243>
- Menard C., Shirley M. M. (2014). The future of new institutional economics: From early intuitions to a new paradigm? *Journal of Institutional Economics*, Vol. 10, No. 4, pp. 541–565. <https://doi.org/10.1017/S174413741400006X>
- Mirowski P. (1987). The philosophical bases of institutionalist economics. *Journal of Economic Issues*, Vol. 21, No. 3, pp. 1001–1038. <https://doi.org/10.1080/00213624.1987.11504695>
- Radzicki M. J. (2003). Mr. Hamilton, Mr. Forrester, and a foundation for evolutionary economics. *Journal of Economic Issues*, Vol. 37, No. 1, pp. 133–173. <https://doi.org/10.1080/00213624.2003.11506561>

- Ramstad Y. (1986). A pragmatist's quest for holistic knowledge: The scientific methodology of John R. Commons. *Journal of Economic Issues*, Vol. 20, No. 4, pp. 1067–1105. <https://doi.org/10.1080/00213624.1986.11504576>
- Richter R. (2005). The new institutional economics: Its start, its meaning, and its prospects. *European Business Organization Law Review*, Vol. 6, No. 2, pp. 161–200. <https://doi.org/10.1017/S1566752905001618>
- Rubin P. H. (2003). Folk economics. *Southern Economic Journal*, Vol. 70, No. 1, pp. 157–171. <https://doi.org/10.2307/1061637>
- Rutherford M. (1989). What is wrong with the new institutional economics (and what is still wrong with the old)? *Review of Political Economy*, Vol. 1, No. 3, pp. 299–318. <https://doi.org/10.1080/09538258900000023>
- Rutherford M. (1995). The old and the new institutionalism: Can bridges be built? *Journal of Economic Issues*, Vol. 29, No. 2, pp. 443–451. <https://doi.org/10.1080/00213624.1995.11505681>
- Rutherford M. (2001). Institutional economics: Then and now. *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 15, No. 3, pp. 173–194. <https://doi.org/10.1257/jep.15.3.173>
- Ryan B., Scapens R., Theobald M. (2002). *Research method and methodology in finance and accounting*. 2<sup>nd</sup> ed. London: Thomson.
- Samuels W. J. (1990). The old versus the new institutionalism. *Review of Political Economy*, Vol. 2, No. 1, pp. 83–86. <https://doi.org/10.1080/09538259000000005>
- Selten R. (1991). Evolution, learning, and economic behavior. *Games and Economic Behavior*, Vol. 3, No. 1, pp. 3–24. [https://doi.org/10.1016/0899-8256\(91\)90003-W](https://doi.org/10.1016/0899-8256(91)90003-W)
- Shiffrin R. M., Schneider W. (1977). Controlled and automatic human information processing: II. Perceptual learning, automatic attending and a general theory. *Psychological Review*, Vol. 84, No. 2, pp. 127–190. <https://doi.org/10.1037/0033-295X.84.2.127>
- Simon H. A. (1990). Bounded rationality. In: J. Eatwell, M. Milgate, P. Newman (eds.). *Utility and Probability*. London: Palgrave Macmillan, pp. 15–18.
- Spithoven A. (2019). Similarities and dissimilarities between original institutional economics and new institutional economics. *Journal of Economic Issues*, Vol. 53, No. 2, pp. 440–447. <https://doi.org/10.1080/00213624.2019.1594532>
- Summerfield C., de Lange F. P. (2014). Expectation in perceptual decision making: Neural and computational mechanisms. *Nature Reviews Neuroscience*, Vol. 15, pp. 745–756. <https://doi.org/10.1038/nrn3838>
- Tabellini G. (2010). Culture and institutions: Economic development in the regions of Europe. *Journal of the European Economic Association*, Vol. 8, No. 4, pp. 677–716. <https://doi.org/10.1111/j.1542-4774.2010.tb00537.x>
- Tiemstra J. P. (1991). Varieties of institutional economics: The theory of the firm. *Forum for Social Economics*, Vol. 21, No. 1, pp. 43–50. <https://doi.org/10.1007/BF02824857>
- Tool M. R. (ed.) (1993). *Institutional economics: Theory, method, policy*. Boston: Kluwer Academic Publishers.
- Turk-Browne N. B., Junge J. A., Scholl B. J. (2005). The automaticity of visual statistical learning. *Journal of Experimental Psychology: General*, Vol. 134, No. 4, pp. 552–564. <https://doi.org/10.1037/0096-3445.134.4.552>
- Vandenberg P. (2002). North's institutionalism and the prospect of combining theoretical approaches. *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 26, No. 2, pp. 217–235. <https://doi.org/10.1093/cje/26.2.217>
- Von Staden P., Bruce K. (2015). Original and new institutional economics: Brethren rather than foes? Lessons from the sociocognitive turn in “late” Douglass North. *Journal of Economic Issues*, Vol. 49, No. 1, pp. 111–125. <https://doi.org/10.1080/00213624.2015.1013882>
- Wilber C., Harrison R. (1978). The methodological basis of institutional economics: Pattern model, storytelling, and holism. *Journal of Economic Issues*, Vol. 12, No. 1, pp. 61–89. <https://doi.org/10.1080/00213624.1978.11503505>

- Williamson O. E. (1975). *Markets and hierarchies. Analysis and antitrust implications*. New York: Free Press.
- Wisman J. D., Rozansky J. (1991). The methodology of institutionalism revisited. *Journal of Economic Issues*, Vol. 25, No. 3, pp. 709–737. <https://doi.org/10.1080/00213624.1991.11505198>
- Zhao J., Al-Aidroos N., Turk-Browne N. B. (2013). Attention is spontaneously biased toward regularities. *Psychological Science*, Vol. 24, No. 5, pp. 667–677. <https://doi.org/10.1177/0956797612460407>
- 

## **Is unified institutional economics possible?**

Vitaly L. Tambovtsev

*Author affiliation:* Lomonosov Moscow State University (Moscow, Russia).  
Email: [vitalyambovtsev@gmail.com](mailto:vitalyambovtsev@gmail.com)

In recent years, some papers were published with the aim to integrate the original institutional economics and new institutional economics. This paper considers the possibility to solve this problem. To do this, it has analyzed four tasks: firstly, how do the original institutionalists characterize their scientific program specificity; secondly, how do the original institutionalists criticize new institutional economics; thirdly, what do they mean by the integration of original institutional economics and new institutional economics, that they have been observing since the 1990s and fourthly, what do they propose as a integration program. The analysis showed that the explicit methodology of original institutionalism, in fact, attributes to it characteristics, which are very close to the properties of “folk theory”. New institutional economics’ criticism is often based on the distorted interpretations of this scientific research program. The authors typically understand as the institutionalisms’ similarity the facts of the new institutionalism development by Douglass North, who used the data of the empirical behavioral research, but not the claims of original institutionalism. The method of integration proposed in the literature presupposes the adoption of the old institutionalism methodology by the new institutionalism, which could drastically reduce the quality of its research. The paper concludes that under present-day conditions, it is practically impossible to create a unified institutional economics.

*Keywords:* institutionalism, original institutional economics, new institutional economics.

*JEL:* A12, B25, B52.

## **Кризис институтов политической конкуренции, интернет и коллаборативная демократия**

В. М. Полтерович<sup>1,2</sup>

<sup>1</sup>*Центральный экономико-математический институт РАН  
(Москва, Россия)*

<sup>2</sup>*Московская школа экономики МГУ  
имени М. В. Ломоносова (Москва, Россия)*

В статье исследуется кризис современной западной демократии. Отмечается, что важными причинами кризиса являются замедление экономического роста и углубление неравенства в развитых странах. Показано, что жесткая межпартийная конкуренция неизбежно порождает механизм деградации моральных норм в политической сфере и снижения эффективности политической системы. Эти процессы резко интенсифицировались в результате распространения интернета. Они способствовали одновременно снижению уровня участия граждан в выборах и охлократизации политической системы. Показано также, что ряд трансформаций, происходящих в западных странах, направлен на совершенствование механизмов взаимодействия государства и общества и помогает преодолеть кризис. К ним относятся возрастание роли парламентских комитетов, увеличение числа партий, масштабные реформы управления общественным сектором на основе сотрудничества. В этом контексте анализируются опыт применения е-платформ и возможности институциональных коллаборативных платформ. Предлагается концепция коллаборативной демократии, основанная на анализе изученных тенденций. Механизм коллаборативной демократии должен обеспечить расширение возможностей выбора и прямое участие граждан в принятии решений, контроль издержек политической конкуренции и приверженность этическим нормам, предотвращение охлократизации и повышение эффективности управления. Намечены контуры этого механизма. Он опирается на использование пропорциональной избирательной системы специального типа, системы экспертных советов и коллаборативных платформ для принятия государственных решений, а также на применение правил принятия решений, близких к консенсусу. Обсуждается значение этих выводов для России.

---

*Полтерович Виктор Меерович* (polterov@mail.ru), академик РАН, руководитель научного направления ЦЭМИ РАН, замдиректора МШЭ МГУ.

*Ключевые слова:* охлократия, делиберативная демократия, е-демократия, коллаборативная платформа.

*JEL:* B55, D60, D72, D73, K16.

## Введение

В 1973 г. по инициативе З. Бжезинского и Д. Рокфеллера была создана Трехсторонняя комиссия, которая поставила перед собой задачу расширить сотрудничество между странами Северной Америки (США и Канадой), Западной Европы и Японией. В декларации исполнительного комитета комиссии подчеркивалось, что это сотрудничество должно быть выгодно другим странам «независимо от их политических систем или уровня развития»<sup>1</sup>. Один из первых докладов комиссии, подготовленный известными исследователями (в том числе С. Хантингтоном), был посвящен кризису демократии. «Жизнеспособна ли ныне существующая политическая демократия?» — таков основной вопрос исследования; дезинтеграция общественного устройства, распад социальной дисциплины, слабость лидеров и отчуждение граждан — вот что беспокоило авторов этой работы (Crozier et al., 1975. P. 2).

Проведенный в докладе анализ показал, что трудности демократического правления, возникшие к тому времени в Европе и США, существенно отличались по своей природе. Европейские правительства вынуждены были реагировать на быстро возрастающую сложность экономических и социальных задач, вызванную интенсивной трансформацией рынков и технологий, социальных и экономических связей, социально-психологических и культурных установок; они едва справлялись с этими задачами. Хантингтон, автор главы, посвященной США, сделал акцент на снижении уровня доверия граждан к правительству и другим общественным институтам, включая институт президентства. Он отмечал снижение уровня участия граждан в голосовании при одновременном увеличении числа митингов, собраний и демонстраций. Требования равенства независимо от знаний, опыта, занимаемой позиции или богатства ведут к «демократическому хаосу». Демократия стремится сделать правительство менее властным и более активным, расширить его функции и урезать полномочия — в этом, по мнению Хантингтона, основное противоречие, которое должно быть разрешено (Crozier et al., 1975). Автор отмечал поляризацию взглядов, особенно по проблемам расовой и гендерной дискриминации и страхования здоровья, и неспособность партий выразить стремления избирателей. Они все более склонны голосовать за конкретного кандидата, а не за ту или иную партию, и все большая их часть относят себя к независимым.

Хантингтон даже говорил о закате партийной системы и ставил вопрос: «Возможно ли демократическое правление без политических партий?» (Crozier et al., 1975. P. 91). Его главный вывод: основной причиной трудностей демократического правления стал «избыток демократии», поэтому необходима «большая степень умеренности

---

<sup>1</sup> <http://trilateral.org/page/17/faq>

в демократии» (Crozier et al., 1975). Необходимо придать больший вес экспертному мнению, опыту, таланту, ограничить сферу действия демократических процедур и не допускать маргинальные группы населения к политической деятельности.

Ниже будут приведены данные, демонстрирующие, что ряд кризисных тенденций, отмеченных Хантингтоном, наблюдаются уже не только в США, но и в других странах Запада. История подтверждает тезис Хантингтона о том, что прямолинейные требования равенства, не принимающие во внимание опыт и экспертное знание, ведут к снижению эффективности управления и, как следствие, к падению доверия избирателей к политическим лидерам и институтам.

Однако существуют и другие механизмы, порождаемые политической конкуренцией и приводящие к деградации демократии. Ниже будут рассмотрены два из них. Первый механизм, особенно характерный для мажоритарных демократий, приводит к тому, что отбираемые демократической системой решения не обязательно поддерживаются большинством избирателей. Второй механизм в нынешних культурных условиях ведет к деградации моральных норм в политике: он обуславливает трудности в отборе достойных лидеров и падение эффективности государственных институтов. Из-за действия указанных механизмов в условиях широкого распространения интернета ослабляется контроль политической деятельности, интенсифицируется популистская активность независимых групп и партийных лидеров, ведущая к охлократизации политической системы.

После анализа причин и механизмов кризиса демократических систем в статье рассматриваются принимаемые западными правительствами меры по противодействию кризису. Показано, что практически все они ведут к постепенному замещению конкуренции механизмами сотрудничества между гражданами и между политическими партиями<sup>2</sup>. На основе полученных результатов предлагается концепция коллаборативной демократии, постепенное формирование которой позволило бы преодолеть кризис. В заключение обсуждается проблема совершенствования российских политических институтов.

### **Кризис современной демократии**

Многие социологи и политологи признают, что современные западные политические системы испытывают глубокий кризис (см.: Фоа, Mounk, 2017). Кризис проявляется, с одной стороны, в недоверии к политическим институтам, снижении уровня участия избирателей в легальном политическом процессе, в возрастающей поддержке популистских партий, а с другой — в активизации протестных деструктивных движений, таких как «желтые жилеты» или «Захвати Уолл-стрит».

---

<sup>2</sup> Тезис о том, что в процессе общественного развития роль механизмов власти и конкуренции в экономике, во внутренней и внешней политике постепенно снижается, а роль сотрудничества, напротив, растет, является центральным в теории, предложенной в работах: Полтерович, 2015, 2016, 2018. В настоящей статье показано, что эта тенденция, скорее всего, сохранится, несмотря на кризис.

### *Снижение уровня участия*

Согласно Отчету о мировом развитии 2017 г., опубликованному Всемирным банком (World Bank, 2017), за 25 лет уровень участия граждан в выборах сократился в среднем по широкому кругу стран на 10%. При этом падение характерно как для стран с развитой, так и развивающейся экономикой. В европейских странах с «установившейся демократией» средний уровень участия составлял около 85% в 1961–1970 гг. и немногим более 70% в 2011–2015 гг. Для посткоммунистических европейских стран (включая Россию) уровень участия снизился с 77% в 1981–1990 гг. до 57% в 2011–2015 гг. (Solijonov, 2016). В США уровень участия в выборах в представительные органы существенно упал еще в начале XX в. и с тех пор остается в основном в пределах 37–50%, что существенно ниже, чем в большинстве развитых стран<sup>3</sup>.

Известный политический деятель, бывший премьер-министр Бельгии И. Летерм писал: «Снижение явки избирателей сигнализирует о глубоких проблемах, стоящих сегодня перед демократиями. Более низкая явка демонстрирует, что меньшее количество граждан считает выборы главным инструментом легитимизации контроля политических партий над принятием политических решений. Это может даже свидетельствовать о том, что граждане в меньшей степени заинтересованы в политических партиях как основных органах демократического представительства» (Solijonov, 2016. Р. 9; здесь и далее, если не указано иное, перевод мой. — В. П.).

### *Падение доверия к политическим институтам*

Как показано в работе К. Гел и М. Портера (Gehl, Porter, 2017), доверие американцев к средствам массовой информации в течение 40 лет почти монотонно снижалось. В 1976 г. доля опрошенных, объявивших об очень высоком или достаточно высоком уровне доверия, составляла 72%, а в 2016 г. — всего 32%. Уровень доверия граждан США правительству составлял 75% в 1960 г., а в 1980 г. был ниже 30%. В дальнейшем он колебался между 25 и 50%, оказавшись в 2015 г. чуть выше 25% (Van der Meer, 2017).

Доверие к Европейскому союзу граждан стран, входящих в его состав, снизилось с 63% в 2007 г. до 53% в 2011 г.; его уровень повысился лишь для Швеции и Финляндии (Armingeon, Seка, 2014). За тот же период доверие национальным парламентам упало на 7,8% (Armingeon, Guthmann, 2014, Table 2). Данные за более широкий период приведены в работе Ч. Фостера и Дж. Фридена (Foster, Frieden, 2017): уровень доверия ЕС составлял 60% в 2004 г. и всего 36% в 2015. При этом уровень доверия национальным правительствам снизился с 36 до 29%.

Тем не менее в 2016 г. резко возросла доля граждан стран ЕС, положительно относящихся к Европейскому парламенту. В последую-

<sup>3</sup> См.: <http://www.electproject.org/national-1789-present>. Уровень участия в выборах 2020 г. был необычно высоким — около 67%.

щие два года она стабилизировалась и составила 32% в 2018 г.; об отрицательном отношении сообщил 21% респондентов. Эти значения, однако, заметно хуже данных за 2007 г. — 39 и 15% соответственно (Eurobarometer, 2018).

Подчеркнем, что, несмотря на падение доверия, в 2018 г. 62% респондентов поддерживали членство их стран в ЕС, против были 25%. Позитивный тренд наблюдается с 2011 г. В 2007 г. поддержка была меньше 58% (Eurobarometer, 2018).

### *Протестные движения и массовые беспорядки*

Увеличение масштаба протестов и интенсивности массовых беспорядков — еще один признак наступившего кризиса. Достаточно упомянуть движение «Захвати Уолл-стрит», начавшееся еще в 2011 г., многочисленные протесты против избрания и политики Д. Трампа, массовые беспорядки в США, спровоцированные гибелью Дж. Флойда. Для Европы характерными примерами являются движение «желтых жилетов» во Франции, демонстрации в Великобритании, связанные с Брекситом, и многочисленные массовые протесты против миграционной политики в ряде европейских стран.

### **Причины кризиса**

Начиная с 1980-х годов, практически во всех западных странах увеличиваются имущественное неравенство и неравенство доходов. В 1980 г. 10% самых богатых граждан США и Канады получали 34% национального дохода; в 2016 г. их доля выросла до 47%. В Западной Европе прирост был существенно меньше: с 33% в 1980 г. до 37% в 2016 г. При этом в США доля нижних 50% по уровню доходов сократилась более чем с 20% в 1980 г. до 13% в 2016 г., а в Западной Европе — с 23,5 до 22%. В США резко выросло имущественное неравенство: доля 1% наиболее состоятельных граждан составляла 22% в 1980 г. и 39% в 2014 г. И по этому показателю рост в Европе был менее значительным: во Франции 17% в 1980 г. и 23% в 2014 г. (Alvaredo et al., 2018).

Институты государства всеобщего благосостояния не справляются с проблемой неравенства, которая усугубляется вследствие замедления экономического роста<sup>4</sup>. Увеличение неравенства порождает социальную напряженность; ряд авторов называют этот фактор одной из непосредственных причин кризиса демократии (Uslaner, 2011).

В статье С. Джей и соавторов (Jay et al., 2019) подчеркивается связь роста неравенства и активизации правого популизма. Эконометрические расчеты, представленные в работе Я. Алгана и соавторов (Algan et al., 2017), показывают, что в результате экономического кризиса 2007—2009 гг. снизился уровень доверия граждан

<sup>4</sup> См.: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?locations=EU>; <https://www.macrotrends.net/countries/USA/united-states/gdp-growth-rate>

к ЕС и увеличилось число приверженцев популистских радикальных партий. Однако глубинные причины наблюдаемого кризиса демократии коренятся в самом механизме политической конкуренции.

Политическая конкуренция, как и экономическая, — важнейший механизм организации управления обществом, более двух столетий способствовавший его развитию. Но в последние десятилетия партийные войны все в большей мере становятся тормозом общественного прогресса на Западе, особенно в странах так называемой мажоритарной демократии. Межпартийная конкуренция обуславливает материальные издержки на содержание партийного аппарата и выборные кампании. Более важно, что этот механизм, который на начальных этапах развития дал большую свободу выбора, в условиях современных западных стран, скорее, ограничил ее: избирателю предлагают присоединиться к одной из партийных программ, даже если он не согласен со значительной частью каждой из них. Этот недостаток проявляется особенно сильно при малом числе партий. В результате могут возникать ситуации, когда та или иная альтернатива поддерживается большинством избирателей, но отвергается в результате голосования.

Пусть, например, в обществе из 100 человек каждый является членом одной из двух партий. Партия 1 состоит из 40 человек, и все они голосуют за альтернативу А, а партия 2 состоит из 60 человек, причем 25 из них голосуют за альтернативу А, а 35 — за Б. Предположим, что фракции в парламенте по численности соотносятся как 4 к 6. В соответствии с внутривнутрипартийным голосованием членов партии 2 побеждает альтернатива Б, которая принимается при голосовании в парламенте по правилу большинства, поскольку каждый парламентарий подчиняется партийной дисциплине. Но на самом деле большинство — 65 человек из 100 — предпочитают альтернативу А.

Альтернатива, за которую выступает большинство избирателей, может вообще не появиться в повестке дня на национальном уровне. Пусть в стране имеются три партии, членами каждой из них состоят около трети избирателей. Каждая партия выдвинула свое предложение по некоторому вопросу, поддержанное 60% ее членов. Возможно, что 40% в каждой партии выступают за четвертую альтернативу. Именно она выиграла бы на референдуме, однако в системе межпартийной конкуренции эта альтернатива даже не будет обсуждаться в парламенте. Подобные коллизии дестимулируют избирателя.

Отмеченный недостаток межпартийной конкуренции усугубляется в результате дуополизации политического рынка. Гел и Портер (Gehl, Porter, 2017) видят основной порок американской политической системы в том, что она является аналогом дуопольного рынка с очень высоким барьером входа. В таких условиях партии-дуополисты могут не искать решения проблем, стоящих перед обществом, достаточно «убедить рядового избирателя выбрать их как «меньшее из двух зол».

Процесс дуополизации характерен для мажоритарных демократий и близких к ним систем, где отсутствует антимонопольное законодательство применительно к политическому рынку. В представительных демократиях подобная тенденция законодательно предотвращена.

Использование правила простого большинства таит в себе угрозу принятия решений за счет незначительного преимущества, сопоста-

вимого с ошибкой подсчета голосов. Это может усугубить кризис. Избрание Трампа и Брекзит — характерные примеры.

Еще один механизм, порождающий деградацию современной демократии, связан с так называемой проблемой «грязных рук». Автор этого термина М. Волцер отталкивался от тезиса Макиавелли, согласно которому политик должен «учиться быть плохим», поскольку принятие многих политических решений, казалось бы во имя общего блага, связано с нарушением моральных норм (Walzer, 1973). Проблеме соотношения политики и морали посвящены многочисленные исследования (De Wijze, 2018; Tillyris, 2019). Особое внимание исследователей привлекает проблема того, насколько неизбежно и оправдано нарушение политиками принципов морали в современных демократиях. Политический философ С. Де Вийзе, многие годы занимающийся близкими проблемами, приходит к следующему выводу: «Демократия... должна будет реагировать на морально проблемные ситуации, и порой это потребует нарушения базовых демократических принципов. Политики в условиях демократии, будь то лица, действующие самостоятельно или в качестве членов комитета или законодательного органа, неизбежно запачкают свои руки из лучших побуждений и при этом должны будут признать свою долю „морального загрязнения“» (De Wijze, 2018. Р. 6).

Есть основания предполагать, что проблема не сводится к фиксированной доле «морального загрязнения» и что демократическая система при недостаточно высоком уровне массовой культуры создает определенные предпосылки для формирования механизма, ведущего к деградации моральных норм и снижению эффективности политических решений. Поясним, о чем идет речь.

Тот факт, что политическая деятельность требует отклонений от общепринятой морали, должен резко снизить привлекательность карьеры в сфере политики. Косвенно это подтверждается результатами недавнего социологического опроса граждан США: 90% респондентов не хотели бы, чтобы их дети стали политиками. В 1995 г. такой ответ дали около 70% опрошенных<sup>5</sup>. Один из авторов этого исследования Дж. Поуп интерпретирует полученные результаты как следствие неуважения к политической деятельности<sup>6</sup>. Вероятно, многие из тех, кто потенциально способен выбирать эффективные решения, отказываются от политической карьеры, уступая место индивидам, не слишком страдающим угрызениями совести.

Сам по себе этот факт мог бы приводить к установлению «равновесных», хотя и низких уровней морали в политике и эффективности системы управления. Однако политическая конкуренция порождает механизм деградации, о которой свидетельствуют приведенные выше цифры. Коренная причина состоит в том, что политическая конкуренция, как и экономическая, не соответствует золотому правилу нравственности. Инструментом конкуренции оказывается диффамация

<sup>5</sup> См.: <https://www.deseret.com/2020/9/10/21430875/2020-american-family-survey-parents-dont-want-kids-in-politics>

<sup>6</sup> См.: <https://www.deseret.com/indepth/2020/9/10/21431119/american-family-survey-parents-kids-politicians-brookings-institution-trump-biden-racial-unrest>

ция — распространение сведений, порочащих политического деятеля. Выигрывающие стратегии предвыборных кампаний нередко базируются на заведомо невыполнимых обещаниях. При снижении избирательных цензов увеличивается число неквалифицированных избирателей, легко поддающихся подобным соблазнам. Цинизм, низкие моральные качества оказываются едва ли не типичными характеристиками успешных игроков. Неудивительно, что многие из них впоследствии подвергаются судебным преследованиям за те или иные преступления. Политика выглядит «грязным делом» уже на этом этапе, отталкивая избирателей (Van Elsas et al., 2020). В такой ситуации естественно предположить, что действующих политиков обыгрывают те, кто менее стеснен моральными ограничениями, а значит, возникает процесс постепенной деградации политической системы, ведущий к кризису.

До недавнего времени политическая конкуренция фактически контролировалась средствами массовой информации, что в развитых странах ограничивало (хотя и далеко не совершенным образом) возможности политиков манипулировать массами и пренебрегать моралью. Относительно небольшое число газет и телевизионных компаний с самого начала создавались как органы одной из ведущих партий. Большинство других масс-медиа были вынуждены присоединяться к ним в процессе конкуренции вследствие фундаментальной особенности спроса на информацию: индивид предпочитает информационные материалы, подтверждающие уже сложившуюся у него точку зрения (Flaxman et al., 2013). Средства массовой информации служили определенным барьером для непроверенных обвинений независимо от того, справедливы они или нет: слишком велики были риски административного давления и судебных издержек в случае обращения оскорбленного политика в суд. Но ситуация меняется по мере распространения интернета.

Использование интернета резко снизило возможности элиты контролировать потоки информации и тем самым раздвинуло границы допустимых приемов политической борьбы. Конкурирующие партии оказались заинтересованными не столько в обосновании предлагаемых ими решений важнейших общественных проблем, сколько в подрыве доверия к конкурентам. У «несистемных» политических деятелей появилась возможность обойти конкурентов, непосредственно обратившись к «рядовому» (и, значит, не слишком квалифицированному) избирателю<sup>7</sup>. Происходит охлократизация политической системы<sup>8</sup>, что ведет к интенсификации политических войн и резкому увеличению издержек западных политических систем.

---

<sup>7</sup> В аннотации к статье А. Юнгера и соавторов (Jungherr et al., 2019. P. 1) читаем: «В последнее время наблюдается резкое увеличение числа политических субъектов и групп, оспаривающих легитимность существующих политических институтов и средств массовой информации... Эта волна... движима цифровыми средствами массовой информации. Цифровые СМИ позволяют внешним претендентам обходить социальные институты, которые структурируют политический дискурс, такие как партии и традиционные СМИ... Цифровые медиа ослабили власть этих институтов, позволив аутсайдерам удерживать экстремальные позиции, которые ранее были бы отфильтрованы или подавлены институтами, структурирующими политический дискурс».

<sup>8</sup> Проблема вырождения современной демократии в охлократию рассматривается в статье Х. Гальвеса (Gálvez, 2017).

Партийная политическая система дезинтегрирует общество. Она все в большей мере обретает признаки охлократии, выдвигая на высшие государственные посты людей, не обладающих необходимыми профессиональными знаниями и человеческими качествами, но по тем или иным причинам пользующимися популярностью (актеров, спортсменов, журналистов). Как отмечалось выше, развитие информационных технологий способствовало резкой интенсификации этой тенденции. Ослаблен контроль не только за содержанием агитационных текстов, но и за выдвиганием партийных лидеров (Jungherr et al., 2019). В 2016 г. и Д. Трамп, и его соперница Х. Клинтон прибегали к рекламной технологии микротаргетинга, предусматривающей специальную рекламу (тексты, выступления) для отдельных групп избирателей, выделенных методами психографического анализа на основе данных, собранных в сетях (Borgesius et al., 2018).

Процесс моральной деградации политической элиты наблюдается в западных демократиях уже в течение многих лет. Диффамация, нередко подкрепляемая снимками «с места событий» и фотографиями документов, стала стандартным средством и политической борьбы, и бытового развлечения. Цифровая сплетня вовлекла в политический процесс массу людей, не обладающих достаточными знаниями для обоснованного выбора между возникающими альтернативами. Недостаточный уровень общей культуры и тщеславное стремление стать вровень со знаменитостями привело к внедрению в массовое сознание презентизма. Стандартное в прошлом поведение и даже выдающиеся достижения многолетней давности оказываются преступными в рамках сегодняшних норм, и это рассматривается как основание для осуждения и наказания прославленных персонажей. Колумб в глазах протестующей толпы — уже не великий мореплаватель, а преступник, инициировавший уничтожение американских индейцев<sup>9</sup>. Администраторы среднего уровня, опасаясь обвинений в свой адрес и падения спроса на услуги возглавляемых ими учреждений, прибегают к репрессиям по отношению к обвиненным толпой сотрудникам, не дожидаясь судебных решений<sup>10</sup>. В таком контексте обвинения конкурентов в расизме или неподобающем отношении к женщинам становятся стандартными инструментами политической борьбы.

Интернет-сети формируют спрос на информацию, и в соответствии с логикой рынка пресса ориентируется на интернет. Известная журналистка Б. Вейс писала, что Твиттер «стал редактором последней инстанции» для газеты «Нью-Йорк Таймс»<sup>11</sup>.

Тот факт, что коллективные акции протеста рассматриваются как естественная и конструктивная составляющая современной демократической системы, означает признание ее принципиального порока — неспособности вырабатывать консенсусные решения. А масштаб подобных акций в США, Франции, Великобритании и в ряде других западных стран свидетельствует о подлинном кризисе демократии.

<sup>9</sup> <https://www.theguardian.com/us-news/2020/jul/24/christopher-columbus-statue-removed-chicago-following-protests>

<sup>10</sup> См., например: <https://time.com/5321130/414-executives-metoo/>

<sup>11</sup> См.: <https://www.bariweiss.com/resignation-letter>

## Делиберативная демократия

Несовершенство механизма политической конкуренции послужило стимулом для разработки альтернативных теорий демократии. На наш взгляд, наиболее содержательной из них является концепция делиберативной демократии, предложенная в 1980 г. Дж. Бессетом. Ее варианты разрабатывали Ю. Хабермас, Дж. Дьюи, К. Санстейн, Ж. Коэн и другие философы и социологи (Линде, 2015; Florida, 2013). В ее основе лежит тезис о том, что основные решения общественной значимости должны приниматься в результате их совместного обсуждения властью и гражданским обществом.

В работе А. Флориды (Florida, 2013) концепция делиберативной демократии сопоставляется с концепцией демократии участия, ставшей популярной еще в 1960-х годах<sup>12</sup>. Флоридия отмечает, что в отличие от делиберативной демократии, рассматривающей процесс обсуждения как часть демократической процедуры принятия решений, демократия участия настаивает на непосредственном принятии решений самими гражданами<sup>13</sup>, причем отвергает представительную демократию. Фактически речь идет о разновидности анархизма с характерными для него утопическими конструкциями<sup>14</sup>.

Флоридия, ссылаясь на Бессета, формулирует, как он полагает, основной тезис концепции делиберативной демократии: «Формирование коллективной воли не должно сводиться к непосредственной, прямой регистрации индивидуальных волеизъявлений, а осуществляться в процессе рациональной, аргументированной и информированной общественной разработки», поскольку демократический процесс обсуждения и принятия решений неизбежно приводит к изменению первоначальных, непосредственных предпочтений граждан. Политические институты должны обеспечивать этот процесс формирования коллективной воли (Florida, 2013. P. 29).

Взгляды сторонников делиберативной демократии нашли практическое применение при разработке институциональных коллаборативных платформ и создании электронных платформ — площадок для обсуждения политических проблем избирателями; в некоторых случаях они предусматривают также участие граждан в процессе принятия решений. Об этом пойдет речь в следующем разделе.

## Противодействующие тенденции

Значительная часть элиты западных стран осознает необходимость мер по преодолению кризиса. Так, в программах Дж. Байдена и его

<sup>12</sup> Термин «participatory democracy» был введен А. Кауфманом в 1960 г. (Florida, 2013).

<sup>13</sup> Флоридия ссылается на Б. Барбера, предлагавшего включать граждан в состав различных советов и комитетов путем лотереи. Он также отмечает, что в основе широко известной классификации уровней участия, предложенной Ш. Арнштейн (Arnstein, 1969), лежит популистская идея о целесообразности предоставления гражданам права «утверждать свою непосредственную волю» (Florida, 2013).

<sup>14</sup> Отметим, что в 1990-х годах концепция «демократия участия» фактически возрождается в работах Т. Фотопулоса под названием «инклюзивная демократия».

соперников внутри демократической партии Э. Уоррен и Б. Сандерса предусмотрены меры по увеличению налогов для богатых<sup>15</sup>. Наблюдается ряд тенденций, частично сдерживающих повышение издержек политической конкуренции и интенсификацию политического противостояния.

Во-первых, растет роль парламентских комитетов, в рамках которых сотрудничают представители разных партий (обсуждение и ссылки см. в: Полтерович, 2015)<sup>16</sup>. Во-вторых, в ряде западных стран увеличивается как общее число партий, так и число партий, формирующих парламенты и правительства (Лысенко, 2019). Это расширяет возможности выбора для избирателей и повышает шансы на то, что интересы различных групп населения будут учтены. В-третьих, в странах развитой демократии все чаще проводятся референдумы. Так, их среднее число в год по совокупности этих стран равнялось 3,3 за десятилетие 1980–1989 гг., а среднее за период 2000–2009 гг. составило уже 12,6 и в дальнейшем продолжало расти (Qvortrup, 2017)<sup>17</sup>. Некоторые исследователи неоднозначно относятся к этому инструменту, подчеркивая, что он может использоваться для манипулирования массами. Однако трудно не согласиться с М. Квортрупом (Qvortrup, 2018) в том, что референдумы вынуждают конкурентов смириться с наличием разногласий<sup>18</sup>, чтобы снизить социальную напряженность.

В-четвертых, ряд стран проводят эксперименты по внедрению так называемого безусловного (универсального) базового дохода (Hall et al., 2019; Гонтмахер, 2019). Несмотря на очевидные возражения (нехватка бюджетных средств, ослабление стимулов к труду и т. п.) и отсутствие явно удачных попыток, эксперименты продолжаются<sup>19</sup>. Весьма вероятно, что эта идея будет постепенно воплощаться в жизнь, прежде всего в странах с высокоразвитой гражданской культурой и высоким средним уровнем доходов, существенно снижая социальную напряженность.

В-пятых, многие страны предпринимают попытки внедрить так называемую е-демократию — систему электронных платформ, обеспечивающих избирателя информацией о партийных программах и предоставляющих возможности обсуждения политических проблем и электронного голосования.

В-шестых, в ряде стран Северной Европы идет масштабная реформа, нацеленная на вовлечение населения в процесс управления общественным сектором на основе сотрудничества (Kekez et al., 2018). Идеи реформы тесно связаны с концепциями коллаборативного управления и коллаборативных платформ. Это направление противодействия кризису, на наш взгляд, наиболее важно.

---

<sup>15</sup> См.: <https://www.kiplinger.com/slideshow/taxes/t055-s001-2020-election-joe-biden-s-tax-plans/index.html>; <https://www.kiplinger.com/slideshow/taxes/t055-s001-2020-election-joe-biden-s-tax-plans/index.html>

<sup>16</sup> В этой работе, а также в: Полтерович, 2018, показано, что в процессе развития механизма политической конкуренции снижались издержки проигравшей стороны. Отметим, что конкуренция, в которой проигравшие не несут издержек, является, по существу, вариантом сотрудничества.

<sup>17</sup> Следует отметить, что почти половина общего числа референдумов проводится в Швейцарии.

<sup>18</sup> Механизм «for agreeing to disagree».

<sup>19</sup> Например, см.: <https://www.dw.com/en/basic-income-germany-tax-free/a-54700872> об эксперименте в Германии. Финансируют этот эксперимент спонсоры.

В литературе предложено несколько вариантов классификации систем е-участия — электронного взаимодействия между гражданами и правительством в процессах управления. Д. Ле Блан (Le Blanc, 2020) предлагает выделить четыре класса систем: информационную, консультативную, коллаборативную и систему формирования повестки дня. Коллаборативными автор называет системы, в рамках которых неправительственные агенты помогают принять решение, исходя из множества альтернатив, предложенных правительством. Однако эффективность таких систем вызывает серьезные сомнения. Как отмечалось выше, успех долгосрочного сотрудничества в принятии социально-экономических решений достигается лишь в том случае, если оно опирается на правило консенсуса. Это возможно только за счет совместного конструирования подходящих альтернатив, а значит, и формирования повестки дня. Именно такие системы взаимодействия следовало бы называть коллаборативными.

В подавляющем большинстве случаев электронные платформы создавались для того, чтобы упростить процедуру представления гражданами предложений по тем или иным вопросам и участие в голосовании. Процедуры принятия решений, по существу, оставались неизменными, вынесенными за пределы электронной сети. Е-демократия должна была повысить уровень участия. Исследования показывают, однако, что существенно продвинуться в решении этой задачи пока не удалось. Так, в заключении статьи, посвященной обзору исследований по указанной проблеме, читаем: «Оптимистические ожидания в отношении оживления гражданской активности и политического участия, которые лежали в основе многих инициатив в области электронного участия в развитых странах в начале XXI в., в целом не оправдались. Участие граждан остается низким, как и доверие к государственным институтам» (Le Blanc, 2020. P. 28).

Р. Нильсен с соавторами (Nielsen et al., 2020) приходят к аналогичным выводам: «...е-демократия, как она существует сегодня, не оправдала ранних ожиданий. Несмотря на то, что интернет значительно улучшил доступ к информации о принятии политических решений, был слабым или вообще отсутствовал импульс к созданию онлайн-сферы для обсуждения различных идей и совместного принятия решений. Вместо этого обширная коммуникация, которую делает возможным интернет, структурировалась таким образом, что ускорила распространение преднамеренной и непреднамеренной дезинформации» (Nielsen et al., 2020. P. 356–357). Авторы отмечают, что эта неудача — не столько следствие «е»-аспекта электронной демократии, сколько отражает основополагающую взаимосвязь демократии как таковой и культуры принятия решений в общественных институтах. «Наш анализ показывает, что электронное участие не может быть самостоятельным, а должно быть встроено в реальный процесс принятия решений», — пишут исследователи (Nielsen et al., 2020. P. 358). Механизмы использования электронных платформ совершенствуются, и есть надежда, что эта рекомендация будет учтена.

Электронные платформы следует рассматривать как технические средства, способствующие формированию систем коллаборативного

управления. В последние 20 лет такие системы находят все более широкое применение в странах Запада. Их исследованию посвящено значительное число работ. Первое достаточно общее и содержательное определение дано в широко цитируемой статье К. Анселла и А. Гэш (Ansell, Gash, 2008). Коллаборативной они называют систему управления, в рамках которой одно или несколько государственных учреждений напрямую привлекают негосударственных заинтересованных агентов в коллективный процесс принятия решений, являющийся формализованным, делиберативным, ориентированным на достижение консенсуса и направленным на выработку или реализацию государственной политики либо управление общественными программами или активами (Ansell, Gash, 2008). Авторы ссылаются на опыт функционирования 137 подобных систем, существовавших к 2007 г. в разных странах. В более поздней работе Анселл и Гэш связывают реализацию коллаборативного управления с коллаборативными платформами, предлагая следующее определение: «Коллаборативная платформа — это организация или программа со специальными компетенциями, институтами и ресурсами для содействия созданию, адаптации и успеху проектов или сетевой деятельности, основанных на сотрудничестве» (Ansell, Gash, 2018. P. 16).

Введенное таким образом понятие коллаборативной платформы непосредственно не связано с использованием интернета, однако фактически современные институциональные платформы предполагают возможность электронного взаимодействия. При этом сочетание коллаборативных институтов и электронных платформ оказывается нетривиальной задачей, требуя разработки формальных правил взаимодействия, материальных затрат и новых навыков у участников (Besson, Rowe, 2012). Существенным препятствием может оказаться низкий уровень доверия участников друг к другу: в рамках виртуальных контактов для формирования доверия может потребоваться значительное время (Hoch, Dulebohn, 2017). Несмотря на это, происходит быстрое распространение виртуальных коллективов во всех сферах производства и управления. В работе Дж. Дюлебона и Дж. Хох (Hoch, Dulebohn, 2017) приводится результат опроса 3000 менеджеров из 100 стран: 40% занятых в их организациях тратят не менее половины своего времени на работу в виртуальных коллективах, причем 77% этих коллективов включают представителей разных государств.

Опыт функционирования коллаборативных платформ на основе интернета быстро накапливается. Не вызывает сомнений, что в течение ближайших 10–20 лет в развитых странах они станут доминирующим инструментом принятия государственных решений.

### **Контурсы коллаборативной демократии**

Теория делиберативной демократии содержит ряд продуктивных идей, которые особенно важны в свете нынешнего кризиса институтов политической конкуренции, однако нуждаются в уточнении. Две проблемы центральные в этой теории: вовлечение граждан в процесс

управления обществом и достижение консенсуса. Очень важна сама постановка этих проблем, вытекающая из понимания необходимости радикально реформировать сложившуюся систему управления. При этом вполне обоснован отказ от перехода к прямой демократии. Предполагается, что обсуждения будут происходить не только между гражданами, но и между ними и институтами власти. Возникают две важнейшие и связанные друг с другом трудности: сложность организации продуктивного обсуждения между миллионами агентов и необходимость высокого уровня компетентности для эффективного принятия государственных решений. Преодолеть эти трудности невозможно без привлечения экспертов, а значит, распространенный среди либеральных демократов тезис о полном равенстве граждан теряет смысл.

Принципиальным является вопрос о том, за счет чего возможно достижение консенсуса. В приведенной выше цитате из статьи Флоридиа содержится частичный ответ на него: в процессе обсуждения меняется первоначальное упорядочение агентами альтернатив по их предпочтительности, так что предпочтения сближаются. Можно указать два механизма, в силу которых это происходит. Во-первых, в процессе обсуждения агент получает дополнительную информацию о последствиях, к которым приведет выбор той или иной альтернативы. Во-вторых, он узнает о предпочтениях других граждан. Если участникам свойственны альтруистические мотивы, если они заботятся об общем благе, то такое знание должно сблизить их предпочтения. Эта идея особенно подчеркивалась Ю. Хабермасом<sup>20</sup>.

Но даже если оба механизма «работают» и сближение происходит, это еще не означает достижения консенсуса. Решающее значение имеет другой механизм, требующий от агентов творческих способностей. Он предполагает конструирование новых компромиссных альтернатив. Опыт функционирования Европейского союза, политическая система которого во многом основана на консенсусе, подтверждает этот тезис.

В ряде случаев можно сформулировать правила принятия решений так, чтобы стимулировать достижение консенсуса, сделав его отсутствие невыгодным для всех участников (Doberstein, 2016).

Правило консенсуса имеет существенный недостаток: оно неустойчиво относительно внешнего влияния. Внешний агент может заблокировать принятие решения, компенсировав одному из участников потери в результате отклонения от консенсусного варианта. Нечто подобное наблюдается во взаимодействиях ЕС и США, использующих страны Восточной Европы для давления на ЕС. Чтобы смягчить этот эффект, целесообразно использовать правила квалифицированного большинства с достаточно высоким пороговым уровнем (скажем, 90%).

Можно заключить, что механизм политической конкуренции все в меньшей мере соответствует современным задачам общественного

---

<sup>20</sup> «В коммуникативных условиях открытого для всех и свободного от какого бы то ни было принуждения дискурса свободных и равных участников каждый обязан принимать на себя точку зрения всех других, а тем самым и разделять их само- и миропонимание; из этих перекрещивающихся друг с другом перспектив выстраивается идеально расширенная „Мы“ — перспектива...» (Хабермас, 2001. С. 133). Автор подчеркивает, что сама мораль дает основания для достижения консенсуса и урегулирования конфликтов.

развития. Тенденции, которые были охарактеризованы как антикризисные, фактически ведут к постепенному смягчению межпартийной конкуренции за счет усиления роли сотрудничества<sup>21</sup>.

На этом пути формируется новая демократическая система, которая должна обеспечивать принятие эффективных решений и предотвращать политические войны за счет ограничения диффамации и максимального учета интересов различных групп населения. Она должна быть защищена не только от трансформации в автократическое или олигархическое правление, но и от превращения в охлократию. Чтобы ускорить ее наметившуюся эволюцию, необходимы масштабные коллективные усилия исследователей и практиков. Здесь мы попытаемся наметить основные принципы нового демократического порядка, которые, на наш взгляд, отражают основные позитивные тенденции развития западных политических институтов, наблюдаемые на фоне кризиса; эти же принципы должны послужить ориентирами при разработке дальнейших реформ.

Представительную систему принятия политических решений мы называем коллаборативной демократией, если она а) обеспечивает избирателям доступ к процессу принятия решений и широкие возможности выбора; б) предусматривает принятие решений на основе сотрудничества; в) нацелена на поиск эффективных решений, близких к консенсусу; г) опирается на экспертные оценки и защищена от превращения в охлократию.

Попытаемся наметить пути выполнения перечисленных, на первый взгляд противоречивых, требований. При этом мы опираемся на проведенный выше анализ и на реальный опыт функционирования политических систем, стремясь продемонстрировать, что предлагаемая конструкция не является утопией. Разумеется, утопично было бы предлагать немедленное внедрение коллаборативной демократии, поскольку ее успех возможен лишь при достаточно высоком уровне человеческого капитала и гражданской культуры; речь идет прежде всего о таких ее характеристиках, как толерантность, обобщенное доверие, альтруизм и коллаборативность (желание и умение взаимодействовать с другими). Ниже обозначены основные направления реформ, которые могли бы приблизить существующие развитые политические системы к коллаборативной демократии.

*А. Расширение возможностей выбора для рядового избирателя.*

A1. Снижение барьеров для участия новых партий.

A2. Использование пропорциональной избирательной системы с открытыми списками, панашажем<sup>22</sup> и «electoral fusion»<sup>23</sup>.

A3. Создание единой системы делиберативных платформ — дискуссионных площадок для обсуждения политических проблем.

<sup>21</sup> Отметим, что это соответствует общим закономерностям эволюции механизмов координации (Полтерович, 2018).

<sup>22</sup> Система голосования, при которой избиратель может распределить фиксированное заранее число своих голосов между кандидатами из разных партийных списков. Практикуется в Швейцарии (см., например: Buhlmann et al., 2016).

<sup>23</sup> Включение кандидата одновременно в разные партийные списки. Разрешено в Австралии, Италии, Нидерландах, а также при выборах в законодательные собрания некоторых штатов США (Scarrow, 1986; Morse, 2006).

*Б. Расширение прямого участия граждан в принятии решений.*

Б1. Регулярные референдумы по наиболее важным вопросам.

Б2. Широкое использование коллаборативных платформ в процессах принятия государственных решений.

*В. Контроль издержек политической конкуренции и поддержание этических норм.*

В1. Ужесточение ограничений на объем совокупных затрат на избирательную кампанию и на объем пожертвований.

В2. Совершенствование законодательства о недопущении диффамации в период избирательной кампании; создание комиссии по избирательной этике.

*Г. Предотвращение охлократизации и обеспечение эффективности принятия решений.*

Г1. Формулирование квалификационных требований к кандидатам на должности во всех системах власти, включая законодательную; создание соответствующих экспертных советов для контроля над выполнением этих требований.

Г2. Создание экспертных советов по оценке предвыборных программ и вопросов, выставляемых на референдумы.

Г3. Широкое использование правил принятия решений, близких к устойчивому консенсусу.

Большинство пунктов предлагаемой программы фактически уже обсуждались выше, а некоторые и не требуют дополнительных пояснений. Исключение составляют пункты А2, Г1 и Г2.

Прежде всего необходимо сделать одно замечание общего характера. Выше было показано, что система межпартийной конкуренции находится в глубоком кризисе. Фактически она уже изжила себя и требует радикального реформирования. Анархисты и многие сторонники демократии участия и делиберативной демократии призывают переходить к прямой демократии, а исследования ряда региональных парламентских режимов демонстрируют, что партии не являются необходимым элементом демократической системы (Weeks, 2015)<sup>24</sup>. Тем не менее, как показывает практика, влияние партий уменьшается не путем их ликвидации, а, напротив, вследствие увеличения их числа при соответствующей организации выборов и процедур принятия решений в парламенте, а также за счет внедрения элементов прямой демократии.

Очевидно, что панашаж и «electoral fusion» не только расширяют возможности выбора для избирателя, но и снижают роль партий как архитекторов программ социально-экономического и политического развития. Кроме того, «electoral fusion» смягчает конкуренцию между партиями, способствуя их сотрудничеству.

Пункты Г1 и Г2 связаны с важной областью политической теории, посвященной технократии и ее соотношению с популизмом и демократией (Bertsou, Caramani, 2020). В этой статье мы ограничимся краткими комментариями.

---

<sup>24</sup> В качестве примеров рассматриваются Легислатура штата Небраски в США, Законодательный совет Тасмании в Австралии (до 2020 г. он состоял из независимых кандидатов), Законодательная ассамблея Северо-Западных территорий в Канаде.

Включение в процесс принятия решений неквалифицированных участников может иметь негативные последствия. Понимая это, государственные органы не стимулируют или даже препятствуют расширению участия (Le Blanc, 2020. P. 27). Как и в офлайн-системах, этот недостаток может быть устранен за счет иерархической организации процесса принятия решений. С этой целью по каждому содержательному направлению необходимо создать экспертный совет, включающий представителей правительственных и неправительственных агентов; его состав должен быть одобрен обеими сторонами. Совет должен анализировать выдвигаемые предложения, синтезировать замечания и выработать повестку дальнейшего обсуждения.

Проблемы целесообразности использования экспертов при принятии политических решений и формирования соответствующих механизмов рассмотрены во многих работах (см. обзор в: Holst, Molander, 2019). В статье К. Холст и А. Моландера (Holst, Molander, 2017), обращается внимание на руководство по привлечению экспертов, используемое Европейской комиссией и другими органами ЕС. Согласно этому документу при отборе экспертов следует ориентироваться на их научную квалификацию, оцениваемую публикационной активностью и отзывами коллег. В экспертные комиссии необходимо включать представителей разных научных направлений и предусматривать их взаимодействие с представителями разных групп интересов и гражданского общества (Commission of the European Communities, 2002).

На наш взгляд, должны формироваться постоянно действующие экспертные советы при парламентах и органах исполнительной власти.

В демократическом процессе эксперты не должны навязывать свои предпочтения избирателям. Эксперты нужны не для того, чтобы заменить политиков. Роль экспертов состоит прежде всего в том, чтобы разъяснять избирателям последствия тех или иных решений, предлагаемых партиями или независимыми кандидатами. Кроме того, эксперты должны помогать парламенту и правительственным органам разрабатывать альтернативы, подлежащие одобрению «подавляющим большинством». Подобную функцию в настоящее время выполняют парламентские комитеты. Разумеется, далеко не все общественные проблемы поддаются научному анализу; в этих случаях роль эксперта может ограничиться указанием на их особую сложность. Наконец, формулировка квалификационных требований к претендентам на те или иные должности<sup>25</sup> и контроль их выполнения также должны быть функциями экспертов.

Правила выдвижения экспертов в советы и их финансирования должны, насколько это возможно, обеспечивать их независимость от власти.

Еще раз подчеркнем, что предлагаемая концепция коллаборативной демократии и механизмы ее реализации, намеченные выше, основаны на реальном опыте функционирования западных политических систем и на наблюдаемых тенденциях их эволюции. Весьма вероятно, что уже в ближайшем десятилетии мы будем свидетелями становления того или иного варианта коллаборативной демократии

---

<sup>25</sup> Это требование может показаться необычным. Стоит, однако, отметить, что членами Еврокомиссии, высшего органа исполнительной власти ЕС, как правило, назначают бывших глав национальных правительств и министров.

в Дании, Норвегии, Швейцарии и ряде других стран Запада. Тем самым будет продолжена наблюдаемая уже в течение многих десятилетий тенденция — замещение механизмов конкуренции механизмами сотрудничества (Полтерович, 2015, 2016, 2018).

### О совершенствовании российских политических институтов

России еще предстоит пройти этап обострения политической конкуренции. Однако, опираясь на описанный выше прогноз институционального развития западных систем, можно сократить длительность и издержки этого этапа. Целесообразно постепенно расширять участие граждан в принятии государственных решений, повышать роль экспертных советов, включая их непосредственно в систему управления и обеспечивая независимость экспертов, стремиться конструировать обсуждаемые альтернативы так, чтобы добиться консенсусных решений. Все это, а также увеличение числа партий в парламенте и расширение представительства регионов позволило бы обеспечить развитие российской политической системы, избежав масштабных социальных конфликтов.

#### Список литературы / References

- Гонтмахер Е. (2019). Базовый (безусловный) доход: политэкономический аспект // Экономическая политика. Т. 14. № 3. С. 70–79. [Gontmakher E. (2019). Universal basic income: The political economic aspect. *Ekonomicheskaya Politika*, Vol. 14, No. 3, pp. 70–79. (In Russian).] <https://doi.org/10.18288/1994-5124-2019-3-70-79>
- Линде А. Н. (2015). Делиберативная демократия как направление в современной теории демократии: анализ основных подходов // Проблемный анализ и государственно-управленческое проектирование. Т. 8, № 1. С. 52–58. [Linde A. N. (2015). Deliberative democracy as a direction in modern democracy theory: An analysis of the main approaches. *Problemy Analiz i Gosudarstvenno-Upravlencheskoye Proyektirovaniye*, Vol. 8, No. 1, pp. 52–58. (In Russian).]
- Лысенко В. (2019). О допуске политических партий к участию в парламентских выборах: зарубежный опыт // Российский фонд свободных выборов. 24 июня. [Lysenko V. (2019). On the admission of political parties to participate in parliamentary elections: Foreign experience. *Rossiyskiy Fond Svobodnykh Vyborov*, June 24. (In Russian).] <http://www.rfsv.ru/education/informirovanie/o-dopuske-politicheskikh-partii-k-uchastiiu-v-parlamentskikh-vyborakh-zarubezhnyi-opyt>
- Полтерович В. М. (2015). От социального либерализма — к философии сотрудничества // Общественные науки и современность. № 4. С. 41–64. [Polterovich V. M. (2015). From social liberalism towards the philosophy of collaboration. *Obshchestvennyye Nauki i Sovremennost*, No. 4, pp. 41–64. (In Russian).]
- Полтерович В. (2016). Позитивное сотрудничество: факторы и механизмы эволюции // Вопросы экономики. № 11. С. 5–23. [Polterovich V. (2016). Positive collaboration: Factors and mechanisms of evolution. *Voprosy Ekonomiki*, No. 11, pp. 5–23. (In Russian).] <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2016-11-5-23>
- Полтерович В. М. (2018). К общей теории социально-экономического развития. Часть 2. Эволюция механизмов координации // Вопросы экономики. № 12. С. 77–102. [Polterovich V. M. (2018). Towards a general theory of socio-economic development. Part 2. Evolution of coordination mechanisms. *Voprosy Ekonomiki*, No. 12, pp. 77–102. (In Russian).] <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2018-12-77-102>

- Хабермас Ю. (2001). Вовлечение другого. Очерки политической теории. СПб.: Наука. [Habermas J. (2001). *The inclusion of the other. Studies in political theory*. St. Petersburg: Nauka. (In Russian).]
- Algan Y., Guriev S., Papaioannou E., Passari E. (2017). The European trust crisis and the rise of populism. *Brookings Papers on Economic Activity*, Vol. 48, No. 2, pp. 309–400. <https://doi.org/10.1353/eca.2017.0015>
- Alvaredo F., Chancel L., Piketty T., Saez E., Zucman G. (2018). *World inequality report 2018*. Paris: World Inequality Lab.
- Ansell C., Gash A. (2008). Collaborative governance in theory and practice. *Journal of Public Administration Research and Theory*, Vol. 18, No. 4, pp. 543–571. <https://doi.org/10.1093/jopart/mum032>
- Ansell C., Gash A. (2018). Collaborative platforms as a governance strategy. *Journal of Public Administration Research and Theory*, Vol. 28, No. 1, pp. 16–32. <https://doi.org/10.1093/jopart/mux030>
- Armington K., Ceka B. (2014). The loss of trust in the European Union during the great recession since 2007: The role of heuristics from the national political system. *European Union Politics*, Vol. 15, No. 1, pp. 82–107. <https://doi.org/10.1177/1465116513495595>
- Armington K., Guthmann K. (2014). Democracy in crisis? The declining support for national democracy in European countries, 2007–2011. *European Journal of Political Research*, Vol. 53, No. 3, pp. 423–442. <https://doi.org/10.1111/1475-6765.12046>
- Arnstein S. R. (1969). A ladder of citizen participation. *Journal of the American Institute of Planners*, Vol. 35, No. 4, pp. 216–224. <https://doi.org/10.1080/01944366908977225>
- Bertsou E., Caramani D. (eds.) (2020). *The technocratic challenge to democracy*. London, New York: Routledge.
- Besson P., Rowe F. (2012). Strategizing information systems-enabled organizational transformation: A transdisciplinary review and new directions. *Journal of Strategic Information Systems*, Vol. 21, No. 2, pp. 103–124. <https://doi.org/10.1016/j.jsis.2012.05.001>
- Buhlmann M., Zumbach D., Gerber M., Heidelberger A. (2016). *Cherry picking at the 2015 Swiss federal elections: The influence of electoral campaigning on panache and cumulation*. Paper presented at the ECPR General Conference, Prague, September 7–10. <https://ecpr.eu/Filestore/PaperProposal/4d62000c-e082-4f6b-b202-84de6e5c3aef.pdf>
- Borgesius F. Z., Moller J., Kruijkemeier S., Fathaigh R. Ó., Irion K., Dobber T., de Vreese C. (2018). Online political microtargeting: Promises and threats for democracy. *Utrecht Law Review*, Vol. 14, No. 1, pp. 82–96. <https://doi.org/10.18352/ulr.420>
- Commission of the European Communities (2002). *Improving the knowledge base for better policies. Communication from the Commission on the collection and use of expertise by the Commission: Principles and guidelines*. COM (2002) 713 final. Brussels.
- Crozier M., Huntington S. P., Watanuki J. (1975). *The crisis of democracy*. New York: New York University Press.
- De Wijze S. (2018). The problem of democratic dirty hands: Citizen complicity, responsibility, and guilt. *The Monist*, Vol. 101, No. 2, pp. 129–149. <https://doi.org/10.1093/monist/onx039>
- Doberstein C. (2016). Designing collaborative governance decision making in search of a ‘collaborative advantage’. *Public Management Review*, Vol. 18, No. 6, pp. 819–841. <https://doi.org/10.1080/14719037.2015.1045019>
- Eurobarometer (2018). *Parlemeter 2018: Taking up the challenge from (silent) support to actual vote*. Brussels: EU Publications. <https://doi.org/10.2861/886943>
- Flaxman S., Goel S., Rao J. M. (2013). *Ideological segregation and the effects of social media on news consumption*. Unpublished manuscript. [https://pdfs.semanticscholar.org/768e/b9576a9a478c95e8ed3434ea4752c4098aa7.pdf?\\_ga=2.148732855.1232569661.1609887108-1229386046.1605027020](https://pdfs.semanticscholar.org/768e/b9576a9a478c95e8ed3434ea4752c4098aa7.pdf?_ga=2.148732855.1232569661.1609887108-1229386046.1605027020)
- Floridia A. (2013). *Participatory democracy versus deliberative democracy: Elements for a possible theoretical genealogy. Two histories, some intersections*. Paper presented at the 7<sup>th</sup> ECPR General Conference, Sciences Po, Bordeaux, September 4–7. <https://ecpr.eu/Filestore/PaperProposal/71d7f83c-3fe4-4b11-82a2-c151cd3769f4.pdf>

- Foa R. S., Mounk Y. (2017). The signs of deconsolidation. *Journal of Democracy*, Vol. 28, No. 1, pp. 5–16. <https://doi.org/10.1353/jod.2017.0000>
- Foster C., Frieden J. (2017). Crisis of trust: Socio-economic determinants of Europeans' confidence in government. *European Union Politics*, Vol. 18, No. 4, pp. 511–535. <https://doi.org/10.1177/1465116517723499>
- Gehl K. M., Porter M. E. (2017). *Why competition in the politics industry is failing America: A strategy for reinvigorating our democracy*. Boston: Harvard Business School.
- Gálvez J. P. (2017). Democracy in times of ochlocracy. *Synthesis Philosophica*, Vol. 63, No. 1, pp. 167–178. <https://doi.org/10.21464/sp32112>
- Hall R. P., Ashford R., Ashford N. A., Arango-Quiroga J. (2019). Universal basic income and inclusive capitalism: Consequences for sustainability. *Sustainability*, Vol. 11, No. 16, article 4481. <https://doi.org/10.3390/su11164481>
- Hoch J. E., Dulebohn J. H. (2017). Team personality composition, emergent leadership and shared leadership in virtual teams: A theoretical framework. *Human Resource Management Review*, Vol. 27, No. 4, pp. 678–693. <https://doi.org/10.1016/j.hrmr.2016.12.012>
- Holst C., Molander A. (2017). Public deliberation and the fact of expertise: Making experts accountable. *Social Epistemology*, Vol. 31, No. 3, pp. 235–250. <https://doi.org/10.1080/02691728.2017.1317865>
- Holst C., Molander A. (2019). Epistemic democracy and the role of experts. *Contemporary Political Theory*, Vol. 18, No. 4, pp. 541–561. <https://doi.org/10.1057/s41296-018-00299-4>
- Jay S., Batruch A., Jetten J., McGarty C., Muldoon O. T. (2019). Economic inequality and the rise of far-right populism: A social psychological analysis. *Journal of Community and Applied Social Psychology*, Vol. 29, No. 5, pp. 418–428. <https://doi.org/10.1002/casp.2409>
- Jungherr A., Schroeder R., Stier S. (2019). Digital media and the surge of political outsiders: Explaining the success of political challengers in the United States, Germany, and China. *Social Media + Society*, April. <https://doi.org/10.1177/2056305119875439>
- Kekez A., Howlett M., Ramesh M. (2018). Varieties of collaboration in public service delivery. *Policy Design and Practice*, Vol. 1, No. 4, pp. 243–252. <https://doi.org/10.1080/25741292.2018.1532026>
- Le Blanc D. (2020). E-participation: A quick overview of recent qualitative trends. *DESA Working Paper*, No. 163. United Nations Department of Economic and Social Affairs.
- Morse A., Gass J. J. (2006). *More choices, more voices: A primer on fusion*. Brennan Center for Justice. [https://www.brennancenter.org/sites/default/files/2019-08/Report\\_More-Choices-More-Voices.pdf](https://www.brennancenter.org/sites/default/files/2019-08/Report_More-Choices-More-Voices.pdf)
- Nielsen R., Hennen L., Korthagen I., Aichholzer G., Lindner R. (2020). Options for improving e-participation at the EU level. In: L. Hennen, I. V. Keulen, I. Korthagen, G. Aichholzer, R. Lindner, R. Nielsen (eds.). *European E-democracy in practice, studies in digital politics and governance*. SpringerOpen, pp. 329–359.
- Scarrow H. A. (1986). Duverger's law, fusion, and the decline of american "third" parties. *The Western Political Quarterly*, Vol. 39, No. 4, pp. 634–647. <https://doi.org/10.2307/448267>
- Solijonov A. (2016). *Voter turn-out trends around the world*. Stockholm: International Institute for Democracy and Electoral Assistance.
- Tillyris D. (2019). Political realism and dirty hands: Value pluralism, moral conflict and public ethics. *Philosophia*, Vol. 47, pp. 1579–1602. <https://doi.org/10.1007/s11406-019-00071-x>
- Qvortrup M. (2017). The rise of referendums: Demystifying direct democracy. *Journal of Democracy*, Vol. 28, No. 3, pp. 141–152. <https://doi.org/10.1353/jod.2017.0052>
- Qvortrup M. (2018). Western Europe. In: M. Qvortrup (ed.). *Referendums around the world*. Cham: Palgrave Macmillan, pp. 19–45. [https://doi.org/10.1007/978-3-319-57798-2\\_2](https://doi.org/10.1007/978-3-319-57798-2_2)
- Uslaner E. (2011). Corruption, the inequality trap and trust in government. In: S. Zmerli, M. Hooghe (eds.). *Political trust. Why context matters*. Colchester: ECPR Press, pp. 141–162.

- Van der Meer T. W. G. (2017). Political trust and “the crisis of democracy”. In: R. J. Dalton (ed.). *Oxford research encyclopedia on politics*. New York: Oxford University Press.
- Van Elsas E. J., Brosius A., Marquart F., De Vreese C. H. (2020). How political malpractice affects trust in EU institutions. *West European Politics*, Vol. 43, No. 4, pp. 944–968. <https://doi.org/10.1080/01402382.2019.1667654>
- Walzer M. (1973). Political action: The problem of dirty hands. *Philosophy & Public Affairs*, Vol. 2, No. 2, pp. 160–180.
- Weeks L. (2015). Parliaments without parties. *Australasian Parliamentary Review*, Vol. 30, No. 2, pp. 61–71.
- World Bank (2017). *World development report 2017: Governance and the law*. Washington, DC.
- 

## **Crisis of institutions of political competition, Internet and collaborative democracy**

Victor M. Polterovich<sup>1,2</sup>

*Author affiliation:* <sup>1</sup>Central Economics and Mathematics Institute of the Russian Academy of Sciences (Moscow, Russia); <sup>2</sup>Moscow School of Economics, Lomonosov Moscow State University (Moscow, Russia).  
Email: polterov@mail.ru

The article examines the crisis of modern Western democracy. It is noted that the important causes of the crisis are slowing down of economic growth and deepening inequality in developed countries. It is shown that inter-party competition inevitably generates a mechanism of degradation of moral norms in the political sphere and reduction of the political system efficiency. These processes have intensified dramatically as a result of the spread of the Internet. They contributed to the reduction of citizens' participation in political life and at the same time to the ochlocratization of the political system. It is shown as well that a number of transformations taking place in the Western countries are aimed at improvement of interaction mechanisms between the state and society and contribute to overcoming the crisis. These include expanding the role of parliamentary committees, increasing the number of parties, large-scale reforms of public sector governance basing on collaboration. In this context, the experience of e-platforms and the possibilities of institutional collaborative platforms are analyzed. The concept of collaborative democracy is proposed, based on the analysis of the trends studied. The mechanism for collaborative democracy should ensure greater choice and broader direct participation of citizens in decision-making, control the costs of political competition and maintain ethical standards, prevent ochlocratization and improve governance. Contours of this mechanism are outlined. It is based on the use of a proportional electoral system of a special type, a system of expert councils and collaborative platforms for public decision-making, as well as on the implementation of decision-making rules close to consensus. The significance of these conclusions for Russia is discussed.

*Keywords:* ochlocracy, deliberative democracy, proportional electoral system, e-democracy, collaborative platform.

*JEL:* B55, D60, D72, D73, K16.

## Интеллектуальная теория фирмы\*

Г. Б. Клейнер<sup>1,2</sup>

<sup>1</sup> *Центральный экономико-математический институт РАН  
(Москва, Россия)*

<sup>2</sup> *Финансовый университет при Правительстве РФ (Москва, Россия)*

В работе представлены основные положения интеллектуальной теории фирмы — нового направления в исследовании микроэкономических хозяйствующих субъектов. Объектом теории выступают фирмы, деятельность которых в решающей степени зависит от объема и эффективности использования их интеллектуальных способностей, позволяющих анализировать структуру и характеристики внутренней и внешней социально-экономической среды фирмы в пространстве и во времени. Исследуются особенности интеллекта как ведущего фактора производства во взаимодействии с ментальными способностями и материальными ресурсами фирмы, определяются требования к моделям, отражающим влияние интеллекта на результативность ее деятельности в стратегическом и тактическом аспектах. Классифицируются типы интеллекта в зависимости от его участия в постановке и решении возникающих перед фирмой задач. Намечены перспективные направления развития и применения интеллектуальной теории фирмы.

*Ключевые слова:* фирма, теория фирмы, интеллектуальная экономика, интеллектуальная теория фирмы.

*JEL:* D20, D21, D80, O30.

### Введение

Несмотря на расширение сферы «безобъектных» вариантов организации экономической деятельности, в современной экономике фирма как основной субъект сетевых и средовых экономических взаимодейст-

---

*Клейнер Георгий Борисович* (george.kleiner@inbox.ru), член-корр. РАН, д. э. н., проф., руководитель научного направления «Мезоэкономика, микроэкономика, корпоративная экономика» ЦЭМИ РАН, завкафедрой «Системный анализ в экономике» Финансового университета при Правительстве РФ.

\* Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ (проект № 20-010-00835).

вий служит главным источником добавленной стоимости, а также организационных и технологических решений (Клейнер и др., 2018a, 2018b). Хотя фирма традиционно относится к системам микроуровня, в последние десятилетия процессы глобализации, интернационализации и цифровизации привели к усилению ее взаимосвязей с системами мезо-, макро-, а в некоторых случаях — и мегауровня. При этом существенную роль играют не только прямые связи («поставщик — производитель», «производитель — потребитель», «инвестор — реципиент», «разработчик технологии — инноватор» и т. д.), но и средовые факторы, отражающие распространение ценностей, идей, прогнозов, ожиданий, надежд и опасений. Одновременно расширяются возможности влияния на поведение фирмы со стороны субъектов наноуровня, прежде всего работников предприятия, представителей органов административного регулирования, контролирующих организаций, а также физических лиц, непосредственно потребляющих продукцию предприятия, в том числе участников социальных сетей (Клейнер, 2017a).

В итоге каждая фирма представляет собой локальный центр многоуровневой и многомерной «паутины», образованной орбитами интересов и влияний разнообразных и разномасштабных внешних стейкхолдеров и внутренних участников хозяйственной деятельности (Клейнер, 2019). Структурирование этой «паутины» как для конкретной фирмы, так и для института фирмы в целом требует серьезных интеллектуальных усилий, непрерывной аналитической работы едва ли не всех участников ее деятельности. Каждый такой комплекс функционирует в насыщенной социально-экономической и административно-политической среде, включающей институты, силы инерции, экономического притяжения и отталкивания. Тенденции тотального расширения цифровизации экономики радикально повышают сложность этой среды. В таких условиях требует модернизации теория фирмы — направление экономической науки, трактующее природу, факторы поведения, структуру и результаты функционирования фирмы. Отметим, что за 100 лет своего существования теория фирмы не растворилась в общеэкономических теориях, а сохранила самостоятельную значимость (Теесе, Кау, 2019), подобно тому, как фирма в национальном хозяйстве сохранила в целом свой суверенитет в качестве основной самостоятельной единицы производственной деятельности.

В современной экономической науке понятие «теория фирмы» используется в двух смыслах. Во-первых, это обособленная научная дисциплина, которая с теоретических позиций изучает деятельность предприятий, компаний, корпораций и других локальных экономических объектов с нефиксированным сроком жизни. Во-вторых, это система взглядов, объясняющих природу, поведение, эволюцию, развитие, деятельность предприятий конкретной отрасли, размерной группы вплоть до индивидуального предприятия (Drucker, 1994; Hart, 1989; Hart, Holmstrom, 2010).

Рассматривая историю данной дисциплины, можно заметить, что прогресс в области теории фирмы коррелирует с этапами развития экономики в прошлом и обозримом будущем (Walker, 2016; La Rocca, 2019). Переход от экономики ручного труда к индустриальной экономике привел к возникновению неоклассической

теории фирмы (Marshall, 1920; Pigou, 1924; Berle, Means, 1932; Arrow, Hahn, 1971), осознание роли институтов в экономике отразилось в создании институциональной теории фирмы (Coase, 1937; Alchian, Demsetz, 1972 и др.), концентрация внимания на информации как на одном из ведущих факторов деятельности компании обусловила разработку информационной теории фирмы (Aoki, 1986). Дальнейшее развитие экономики, по общему мнению, связано с приближением к экономике знаний, что привело к созданию теории фирмы, основанной на знаниях (Kogut, Zander, 1992; Grant, 1996; Nickerson, Zenger, 2004; Макаров, Клейнер, 2007; альтернативный обзор см. в: Тамбовцев, 2010). Междисциплинарные направления в развитии теории фирмы отражены в: Клейнер, 2017b.

Перспективы развития цифровых технологий, интернета, big data и искусственного нейронного интеллекта приводят, как показано в: Клейнер, 2020a, к новой фазе развития экономики — интеллектуальной экономике, то есть экономике, основанной на использовании интеллекта в качестве главного фактора и результата социально-экономической деятельности<sup>1</sup>. Соответственно назревает потребность в разработке интеллектуальной теории фирмы, основанной на признании интеллекта как ведущего фактора деятельности развивающейся популяции современных и будущих фирм<sup>2</sup> (Aschenbrenner, 2015). Экстраполируя тенденции виртуализации производства и обращения, можно различить контуры следующего за интеллектуальной экономикой этапа развития производительных сил — экономики мысли, где дистанция от замысла продукта до его воплощения станет минимальной (Клейнер, 2015).

Деятельность фирмы имеет дискретно-непрерывный характер. Непрерывные рутинные процессы сочетаются с дискретными событиями, требующими ответной реакции предприятия. Стратегическое управление призвано объединять непрерывные и дискретные начала деятельности фирмы и обеспечивать ее устойчивое поступательное развитие. Ускорение технологических и организационно-экономических изменений внутри и вне предприятия, включая менеджериальную и цифровую революции, геополитические и геоэкономические трансформации, не отменяет дискретно-непрерывного характера функционирования предприятия, а лишь смещает распределение дискретных событий и непрерывных процессов во времени и внутри- и околофирменном пространстве (см.: Маевский и др., 2015). Теория фирмы должна ответить на вопросы о наиболее рациональной организации

---

<sup>1</sup> Иногда выражение «интеллектуальная (smart) экономика» используется в более широком смысле для обозначения экономики, основанной на инновациях (Максимова, 2011; Замлельский, 2012). Мы будем использовать понятие интеллектуальной экономики в более строгом смысле, ориентируясь на роль интеллекта в экономической деятельности.

<sup>2</sup> Название «интеллектуальная теория фирмы» можно заменить альтернативным названием «теория интеллектуальной фирмы». Однако с учетом сложившейся многолетней традиции вариант теории фирмы, как правило, получает маркировку в соответствии с названием фактора, признаваемого основным драйвером ее деятельности. Например: менеджериальная теория фирмы (ведущие факторы — интересы и деятельность менеджеров); стейкхолдерская теория фирмы (интересы и действия стейкхолдеров); контрактная теория фирмы (количество и качество внутренних и внешних контрактов); эволюционная теория фирмы (механизмы наследования изменчивости и отбора внутрифирменных рутин); когнитивная теория фирмы (запас знаний, имеющихся на фирме, и умение обучаться) и т. п. Для сохранения преемственности в данной сфере мы даем название теории через ограничение ракурса рассмотрения — «интеллектуальная теория фирмы», а не объекта изучения — популяции «интеллектуальных фирм».

ее деятельности в различные периоды развития, в частности об активизации управляемых факторов, способных обеспечить адекватную реакцию на возникающие перед фирмой задачи, и о создании механизмов ее функционирования в периоды стабильного развития. При этом следует рассматривать не только традиционные факторы производства — труд и капитал, но и сравнительно новые для экономической науки — знания, способности, интеллект.

В данной статье разрабатываются основные положения интеллектуальной теории фирмы. Объектом теории выступают фирмы, деятельность которых в решающей степени зависит от объема и эффективности использования их интеллектуальных способностей, позволяющих анализировать и мысленно, а в соответствующих условиях — и реально синтезировать структуру и характеристики внутренней и внешней социально-экономической среды в пространстве и во времени. Таковую фирму можно охарактеризовать как *интеллектуальную*.

Вопрос о роли интеллекта в деятельности фирмы имеет давнюю историю. Й. Шумпетер выражал сомнения в том, что наиболее интеллектуальная фирма должна быть одновременно и наиболее успешной. «Основательная подготовка и знание дела, глубина ума [руководителя] и способность к логическому анализу в известных обстоятельствах могут стать источником неудач» (Шумпетер, 2007). Интеллект, таким образом, в общем случае не выступает ни необходимым, ни достаточным условием успешности предприятия, однако по мере ускорения технологического развития и прежде всего цифровизации он может стать мощным фактором конкурентного успеха для многих развивающихся фирм.

### **Интеллект как фактор социально-экономического развития**

Обычно под интеллектом понимают способность человека успешно решать возникающие в жизни задачи (Ушаков, 2005; Гарднер, 2007). Однако в целях и контексте анализа долгосрочного развития общества такое понимание, по нашему мнению, нужно уточнить и расширить в следующих направлениях:

а) субъектом (носителем) интеллекта могут быть не только человек, но и группа людей, институт, социальный слой, социум данной страны или человечество в целом, а также алгоритм, программа, устройство;

б) интеллект проявляется не только в успешном решении задач, но и в адекватной и своевременной их постановке, то есть определении условий, целей и допустимых методов решения задач;

в) уровень интеллекта определяется глубиной анализа, достоверностью прогноза и эффективностью синтеза в процессе постановки и решения задач;

г) понятие успешности решения задач должно отражать возможность продолжения функционирования субъекта в изменяющихся условиях.

Поскольку сегодня интеллект приписывают широкому кругу социально-экономических и естественно-технических образований, возникает потребность в обобщенной характеристике его носителя (субъекта). В качестве обобщенного носителя интеллекта целесообразно использовать понятие социально-экономической системы. Таким образом, говоря об интеллекте, мы будем применять это понятие к деятельности различных систем. В итоге под интеллектом данной социально-экономической системы (системным интеллектом) мы будем понимать ее способность формировать и анализировать системную картину мира, отражающую структуру и динамику популяции систем, взаимодействие с которыми существенно для данной системы. Отметим, что при таком понимании функции интеллекта по отношению к конкретному явлению могут трактоваться как поиск смысла, то есть соотнесение данного явления с более объемной системной целостностью. Интеллектуальная экономика, таким образом, может быть охарактеризована как *экономика смыслов*. Интеллект в ней играет роль актора, обеспечивающего ее связанность, непрерывность в пространстве и во времени.

Решение задачи представляет собой завершающий этап процесса расширения сферы знаний. Начальным этапом выступают осознание и спецификация ситуации *незнания*. Можно зафиксировать, что между стадией использования имеющихся знаний и стадией приобретения качественно новых лежит особая область в пространстве и во времени, преодоление которой требует специальных усилий и особого вида энергии. Ситуация незнания играет роль триггера, толчка к развитию. Ее осознание позволяет инициировать процесс поиска решения и дальнейшего продвижения к успешному результату. Именно эту функцию и должен выполнять интеллект системы, с помощью которого осуществляются: а) осознание и идентификация незнания; б) переход от незнания к знанию. Таким образом, накопленное знание и выявленное незнание можно рассматривать как исходные ресурсы работы интеллекта. Взаимозаменяемость ресурса незнания с другими видами ресурсов минимальна, а эффективно использовать его можно только при значимом уровне интеллекта участника экономической деятельности (Клейнер, 2020а).

Уровень интеллекта данной системы можно признать высоким, если в ее деятельности учитываются взаимосвязи с объемной и многоуровневой популяцией систем, включая надсистемы, подсистемы и т. п. При этом интеллект системы должен осуществлять анализ и прогноз функционирования систем, существующих в ее окружении в пространстве и во времени, и синтез вновь возникающих или создаваемых.

В общем виде целью и критерием успешности решения задач, возникающих перед обособленной социально-экономической системой, выступает создание условий для продолжения ее функционирования во времени и/или в пространстве. Так, универсальная цель деятельности предприятия как объектной системы — продолжение его функционирования в рыночной, деловой и административной средах. Аналогично успешность работы образовательного учреждения как процессной системы по продвижению профильных знаний и компетенций определяется тем, насколько широка область их распространения. Критерием

успешности функционирования социально-экономического института как средовой системы выступают масштаб распространения содержащихся в нем норм и устойчивость его функционирования.

Данная формулировка общих целей и критериев успешности систем относится к объектным, процессным и средовым системам (Клейнер, 2011) и не распространяется прямо на проектные системы — локализованные в пространстве и во времени, специально создаваемые для получения установленного эффекта в заданный срок и в однозначно определенном месте. Примером такой системы служит строительство здания на отведенном участке земли в течение конкретного периода. Успешность работы таких систем, в отличие от систем других типов, определяется выполнением внешнего целевого задания, что, в свою очередь, связано с обеспечением деятельности или созданием какой-либо объектной или процессной системы. Так, если это здание предназначено для функционирования образовательного учреждения, то с его вводом в эксплуатацию начинает работу другая (процессная) система. Мы видим, что критерии успешности функционирования проектных систем задаются экзогенно, а объектных, процессных и средовых — главным образом эндогенно и могут быть сформулированы с помощью внутренних признаков, определяющих их размещение и движение в пространственно-временном континууме. Соответственно интеллект объектной, процессной или средовой системы как ее способность успешно функционировать в окружающей среде может быть охарактеризован с использованием признаков размещения или движения системы в пространстве и/или во времени. Интеллект проектной системы, в свою очередь, может описываться лишь косвенно — через интеллект связанной с ней объектной или процессной системы.

Мы приходим к выводу, что под интеллектом в общем случае следует понимать способность данной системы взаимодействовать с другими системами с целью пролонгировать ее функционирование во времени и в пространстве (для объектной, процессной и средовой систем) или обеспечить успешную деятельность этих систем (для проектной системы). Таким образом, интеллект проявляется в способности данного субъекта работать в системном поле, состоящем из систем разных типов, уровней, масштабов и назначения. В связи с этим можно говорить о *системном интеллекте*, имея в виду, что и носитель данного интеллекта представляет собой систему, и предметная сфера его применения есть совокупность систем. Иными словами, исходным пунктом интеллектуальной деятельности выступает система; средство реализации этой деятельности носит системный характер; ее результатом также оказываются системы.

Интеллект социально-экономической системы не константа. Он может изменяться как под влиянием специальных усилий по его развитию, так и в результате взаимодействия данной системы с другими. Производитель наукоемкой продукции, созданной с использованием значительного объема знаний, не только передает потребителю соответствующую их часть, но и способствует развитию его интеллекта.

В общем случае основными предметами межсубъектного взаимодействия в интеллектуальной экономике выступают тернарные (трехединные) комплексы, включающие: новые знания; новые ситуации не-

знания (новые проблемы); новые возможности развития интеллекта, возникающие в результате создания, трансляции и использования знаний. С хронологической точки зрения компоненты такого комплекса атрибутируются следующим образом: знания, построенные на индуктивной основе, обращены главным образом в прошлое; проблемы («незнания») относятся главным образом к настоящему; интеллект же ориентирован на будущее.

Поскольку именно интеллект порождает осознание проблемы и несовершенства имеющихся знаний, предприятия в интеллектуальной экономике становятся своего рода процессорами производства знаний, проблем и интеллекта. Таким образом, их можно рассматривать как своеобразные исследовательские центры, производящие новые единицы знания и развивающие интеллект — свой, своих сотрудников и контрагентов.

Интеллект становится ключевым ресурсом производства и переносится от производителя к потребителю. «Экономический интерес» как основной критерий принятия решений в этом качестве уступает место «интеллектуальному интересу» — спросу на новые элементы пространства знаний и интеллекта.

В интеллектуальной экономике новое качество приобретают основные институты регулирования общественной жизни. Институционализируется роль интеллекта в осознании и решении проблем развития общества, в переходе от знания к незнанию и далее к новому знанию и новому уровню интеллекта. Решение стратегических задач, необходимых для устранения барьеров на пути к «послезавтрашней» стадии развития общества — интеллектуальной экономике, требует целенаправленных скоординированных усилий государства, общества, экономики и бизнеса.

## **Интеллект как фактор деятельности фирмы**

### *Интеллект фирмы*

Роль интеллекта в социально-экономическом развитии повышается в первую очередь благодаря усилению его влияния на деятельность фирмы. По мере расширения числа предприятий, использующих интеллектуальные технологии, и по мере продвижения страны к стадии интеллектуальной экономики центр влияния факторов успеха предприятия смещается от трудовых и финансовых ресурсов в сторону нематериальных факторов, прежде всего интеллекта фирмы. Росту значимости этого фактора способствует развитие цифровых компьютерных технологий, особенно искусственного интеллекта и систем big data (Клейнер, 2020а). Развиваемая в данной работе концепция интеллекта не ограничивается рамками отдельного человека, конкретного устройства или программной системы, а распространяется на все пространство деятельности фирмы, в том числе на ее отдельные подразделения (подсистемы).

В качестве экономической категории интеллект фирмы, в отличие от интеллекта предпринимателя, начал рассматриваться лишь в последние годы (Thannhuber, 2005; Schoemaker, Tetlock, 2017; Srinivasan, 2016; Клейнер, 2020а). При этом целесообразно отделять его от таких

категорий, как интеллектуальный капитал, интеллект предпринимателя, знания, талант и т. п. В частности, под интеллектуальным капиталом фирмы обычно понимают всю совокупность ее знаний, навыков, производственного опыта, а также нематериальных активов, включая патенты, базы данных, программное обеспечение, товарные знаки и др. (Стюарт, 2007; Сергеев, 2012). В отличие от этого, интеллектуальный ресурс фирмы составляют способности выявлять, идентифицировать, исследовать и проектировать социально-экономические системы, оказывающие существенное влияние на характер и результаты ее деятельности. В их число должны включаться как внутренние подсистемы фирмы, так и внешние системы, относящиеся к зоне ее хозяйствования.

Следует различать также понятия «интеллект» и «талант». Если талант — это способность решать задачи в рамках определенной сферы деятельности, то интеллект реализует способности к постановке и решению задач в широком поле разнообразных направлений<sup>3</sup>.

Нет оснований смешивать понятия «интеллект фирмы» и «интеллект предпринимателя» («предпринимательский интеллект») (Aschenbrenner, 2015; Лосева, Абдикеев, 2019; Дресвянников, Лосева, 2020). Интеллект фирмы представляет собой сплав интеллекта собственников, способностей менеджеров, специалистов, работников, а также «умных» технических и организационных механизмов и т. п. Уровень интегрального интеллекта фирмы может быть как выше, так и ниже уровня интеллекта каждого участника деятельности предприятия. Результат интеллектуального суммирования зависит от организационной культуры, внутрифирменных институтов, психологических особенностей участников и др.

Если в классических работах по экономической кибернетике «мозгом» предприятия как носителем интеллекта считалась система управления, связанная прямыми и обратными связями с его основными элементами (Бир, 1993), то при новом подходе во главу угла ставится интеллект фирмы, генеральной задачей которого выступает осмысление (придание смысла отдельным компонентам) ее структуры и деятельности как «системы систем» — собрания разномасштабных социальных, организационных, технических и институциональных систем. Интеллект идентифицирует такие системы внутри, в окружении и на границе фирмы, определяет их формы, содержание, взаимодействия и другие особенности, включая местоположение и динамику в пространстве и во времени. Для этой цели используется статистическая, бухгалтерская и оперативная информация, включая знания, ментальные модели прошлого развития, текущего состояния и будущего фирмы в ее рыночном, административном и социальном окружении. В итоге благодаря интеллекту формируется системный образ фирмы как целостного образования в социально-экономическом и организационно-технологическом пространственно-временном континууме.

Фирма функционирует в сложной и переменчивой социально-экономической среде, в которой возникают разнообразные задачи, требующие принятия решений. Условно их можно разделить на три группы (Nickerson, Zenger, 2004): декомпозируемые, допускающие решение на

---

<sup>3</sup> Выражение «если человек талантлив, то он талантлив во всем» в большей мере, по нашему мнению, относится к проявлениям не таланта, а интеллекта.

основе прецедентов из истории фирмы; слабodeкомпозируемые, решение которых может быть найдено только в результате комбинаций применявшихся ранее или существующих приемов и алгоритмов с привлечением массива новых данных; недекомпозируемые, требующие активного применения интеллектуального ресурса. Спецификация задачи как системы и отнесение ее к одному из трех классов — одна из важных интеллектуальных компетенций руководства фирмы.

Основная стратегическая задача интеллекта фирмы — разработка и актуализация комплексной модели ее функционирования в прошлом, настоящем и будущем с охватом массива проблем, требующих адекватных действий. Поскольку менеджеральным выражением такой модели выступает стратегия фирмы, наиболее активно ее интеллект проявляется в стратегическом планировании и управлении: чем он выше, тем более релевантно стратегическое планирование и эффективнее стратегическое управление; в свою очередь, активизация стратегического планирования и управления способствует развитию интеллекта фирмы.

#### *Интеллект в системе психологических характеристик фирмы*

Системность видения, мировоззрения, экономического мышления, а также качество подготовки и принятия решений выступают наиболее яркими проявлениями интеллекта фирмы. Признание интеллекта ведущим фактором ее деятельности в современной и будущей экономике требует ревизии всей системы факторов, определяющих успех предприятия. Интеллект как характеристика фирмы относится к числу так называемых медленно меняющихся показателей. Приращения интеллекта возможны, но его качественные признаки, в частности уровень (высокий, средний, низкий), изменяются сравнительно редко. Интеллект относится к стратегическим ресурсам фирмы (см.: Barney, 1991). В предлагаемой концепции в одном ряду с интеллектом фирмы выступают: координируемость, то есть согласованность функционирования различных компонент внутренних подсистем фирмы; целеустремленность, то есть наличие и уровень использования энергии, необходимой для реализации поставленных предприятием целей; эрудированность, то есть обладание знаниями, необходимыми для функционирования фирмы.

В соответствии с этим и следуя антропоморфному принципу системного анализа, можно выделить следующий набор компонент фирмы, определяющих в совокупности ее поведенческие характеристики: интеллект фирмы (ее «мозг»), организация ее взаимоотношений с внешним и внутренним миром («душа»), целеустремленность («воля»), эрудированность («органы чувств»<sup>4</sup>).

<sup>4</sup> Под «органами чувств» фирмы мы понимаем здесь каналы и механизмы восприятия и интерпретации информации, поступающей в нее из различных источников — данные статистических и непосредственных наблюдений, СМИ, феноменологические данные, базы данных и т. п., — которая систематизируется, перерабатывается, обобщается и закрепляется во внутрифирменном пространстве в виде знаний. Объем этих знаний характеризует эрудированность фирмы.

Понятие «души» фирмы было предложено в: Перотто, 1990; Berry, 1999; Клейнер, 2000; Гэлэгер, 2006, для обозначения уникального источника движущей силы, координирующей ее устремления, ожидания, действия и возможности. В зависимости от особенностей «души» фирмы последняя демонстрирует более или менее амбициозное или, наоборот, осторожное поведение на рынке, большую или меньшую согласованность намерений и действий, испытывает более или менее соответствующие реальности ожидания относительно реакции рынка на свои действия. Проявления «души» предприятия многообразны и сказываются на особенностях внутреннего климата, взаимодействия с партнерами, реакции на внешние факторы и корпоративной культуры.

Волевые качества фирмы определяют объем усилий, направляемых на реализацию ее целей и намерений, которые формируются с использованием интеллектуального ресурса в рамках картины мира, созданной интеллектом фирмы.

Если снова использовать антропоморфные аналогии, то перечисленные понятия реализуются в следующих процессах (актах), постоянно происходящих на фирме: осмысление; координация; осуществление; ощущение. В совокупности все четыре компонента образуют полную систему факторов, определяющих стратегическое поведение фирмы по отношению к сигналам, поступающим из внутрифирменной и внешней среды.

Перечисленные характеристики фирмы, как можно видеть, отражают психологические характеристики индивида. Все они относятся к сфере психологии человека. Поэтому представляется естественным создание нового (насколько можно судить<sup>5</sup>) направления в теории фирмы — *ее психологии*, предметом которого выступают психологические характеристики фирмы, подобные, но не сводящиеся к психологическим характеристикам участников ее деятельности. В рамках психологии фирмы последняя рассматривается как единая целостная система, включающая людей, активы, технологии, внутрифирменные институты, механизмы преемственности, исторические тенденции и т. п. (см. также: Журавлев, Позняков, 2012). Разработка психологии фирмы как самостоятельной научной дисциплины представляется необходимой для описания функционирования фирм всех видов и размеров в системе корпоративного гражданства и соответственно корпоративной ответственности (Благов, 2010).

### *Ресурсно-компетентностная концепция фирмы*

В исследованиях факторов деятельности и поведения предприятия обычно различают две группы: ресурсы фирмы и ее способности (Penrose, 1959; Teece et al., 1990; Teece, 2017). Под *ресурсами* фирмы следует понимать компоненты, отторжение части которых не влечет автоматически перерождения фирмы или ее ликвидации. Иными сло-

---

<sup>5</sup> Обычно выражение «психология предприятия», встречающееся в некоторых работах, трактуется как психология стейкхолдеров фирмы, а не фирмы в целом (Dempsey, 1982; Erixon, Johannesson, 2015).

вами, для них имеет место «свойство делимости», при наличии которого каждый данный элемент (единица) ресурса может существовать как внутри, так и вне фирмы, а она может существовать как с данным элементом ресурса, так и без него. Таким образом, ресурс может служить предметом межфирменного оборота, хотя в силу различий в степени специфичности большинства ресурсов их полезность зависит от особенностей потребителя.

Наряду с ресурсами фирма обладает определенными имманентными возможностями, потенциалом для эффективного использования тех или иных ресурсов и условий производства. Совокупность таких возможностей трактуется как *способности (capabilities)* фирмы (Teese et al., 1990). Такие способности, в отличие от ее ресурсов, неотделимы от нее и не могут быть предметом непосредственного обращения. Вместе с тем они могут развиваться и испытывать влияние способностей контрагентов фирмы. Именно способности фирмы определяют ее ключевые конкурентные преимущества, в частности, в стратегическом плане позволяют решать вопросы привлечения необходимых ресурсов. Таким образом, как объем ресурсов, так и уровень способностей выступают в общем случае переменными характеристиками состояния фирмы, хотя усилия по их изменению качественно различаются: совершенствование способностей требует значительного времени и ресурсов, а увеличить запас ресурсов в принципе можно достаточно быстро.

Разделение внутренних факторов деятельности фирмы на ресурсы и способности не носит абсолютного характера. Часто способности проявляются лишь в ответ на возникновение потребностей в них, связанных с приобретением фирмой новых ресурсов. Таким образом, ресурсы могут служить своеобразными генераторами, или катализаторами, развития способностей, и наоборот, проявление способностей может приводить к приобретению ресурсов.

Приведенная выше система характеристик фирмы, начиная от интеллекта и заканчивая эрудицией, по сути, представляет структуризацию способностей фирмы. Теперь важно определить требования к моделям, отражающим зависимость результативности деятельности фирмы от ее способностей и ресурсов. Точнее, мы будем говорить об эскизном описании двух производственных функций: «стратегической», отражающей влияние способностей фирмы, и «тактической», отражающей влияние ее ресурсов. При фиксированной сфере зоны хозяйствования фирмы ее способности могут с определенной долей условности отождествляться с компетенциями, поэтому первую производственную функцию можно назвать компетентностной, а вторую — ресурсной (Клейнер, 2013). Стратегическая производственная функция фирмы выражает зависимость результативности ее деятельности в стратегическом измерении от характеристик ее способностей — интеллектуальности, координируемости, целеустремленности, эрудированности. Результатом деятельности фирмы под влиянием указанных факторов выступает «стратегическая успешность», понимаемая как обобщенная оценка функционирования фирмы в рыночной и административной средах. Конкретным выражением такой оценки может быть комплексный показатель  $S_{\tau}$ , комбинирующий в зависимости от

конкретной задачи такие характеристики, как доход, доля рынка, прибыль, рентабельность и т. п. в среднем за период  $\tau$ . Таким образом, речь идет о построении компетентностной производственной функции, отражающей зависимость между характеристикой результативности (успешности) деятельности фирмы и характеристиками ее способностей (компетенций):

$$S_\tau = f(I_\tau, C_\tau, P_\tau, E_\tau), \quad (1)$$

где:  $S_\tau$  — показатель успешности деятельности фирмы, отнесенный к периоду  $\tau$ ;  $I_\tau$  — показатель уровня ее интеллекта;  $C_\tau$  — показатель уровня ее координируемости;  $P_\tau$  — показатель уровня ее целеустремленности;  $E_\tau$  — показатель уровня ее эрудированности;  $f$  — производственная функция.

Говорить о реальном построении компетентностной производственной функции конкретной фирмы можно только в случае задания системы измерений соответствующих факторов. Все такие методы основаны на перенесении психологических характеристик человека в контекст психологии фирмы. Эта тема требует специального исследования, здесь мы ограничимся перечислением общих направлений решения данной проблемы. Так, нужно исследовать возможности построения тестов и кейсов для определения коэффициента интеллектуальности фирмы, подобного коэффициенту IQ индивида. Информацию для применения этих тестов можно получить как с помощью опросов работников предприятия, так и на основе изучения феноменологических данных о поведении фирмы в той или иной конкретной ситуации. Анализу подлежит в первую очередь системность ментальных моделей, определяющих стратегическое видение фирмы, ее внутреннее наполнение и внешнее окружение. Подобные тесты и кейсы можно формировать с помощью разнообразных методов количественной оценки интеллекта индивидов (Ушаков, 2004; Дружинин, 1999).

Методы количественной оценки координируемости фирмы и ее целеустремленности также требуют самостоятельной разработки, основанной на переносе на фирму соответствующих характеристик личности (Ильин, 2009). С методами измерения объема знаний, имеющих на фирме (эрудированности), можно ознакомиться в: Mitchell, Boyle, 2010.

Для определения требований к параметрическому виду функции (1) обратимся, пользуясь методологией в: Клейнер, 1986, к исследованию взаимозаменяемости факторов  $I_\tau$ ,  $C_\tau$ ,  $P_\tau$ ,  $E_\tau$ . Будем иметь в виду, что интеллект здесь выступает ведущим фактором, роль остальных следует рассматривать применительно к нему. Ограничимся аргументами, относящимися к эластичности замещения фактора интеллекта  $I_\tau$  и остальных факторов  $C_\tau$ ,  $P_\tau$ ,  $E_\tau$ . Все эти факторы в определенном смысле обеспечивают наиболее полное использование интеллектуального ресурса в целях успешного функционирования фирмы. При минимальном уровне каждого из них эффективность ее интеллектуальной деятельности также минимальна. Так, при низком уровне внутрифирменной координации подсказываемые интеллек-

том возможности функционирования фирмы не могут быть реализованы; то же самое будет иметь место, если ее волевые качества не позволяют достичь результатов, запланированных интеллектом; наконец, низкий уровень эрудированности (информированности) фирмы автоматически ограничит «кругозор» интеллекта в ее деятельности. Подобные соображения приводят к выводу о единичной эластичности замещения интеллектуальных и остальных факторов в компетентностной производственной функции (1). Наиболее простой способ реализовать указанные требования — задать эту функцию в виде мультипликативно-степенной:

$$S_t = AI_t^\alpha, C_t^\beta, P_t^\gamma, E_t^\delta, \quad (2)$$

где:  $A > 0$ ,  $\alpha > 0$ ,  $\beta > 0$ ,  $\gamma > 0$ ,  $\delta > 0$  — параметры, определяемые на базе либо временных рядов показателей данной фирмы, либо одновременных данных по множеству рассматриваемых фирм. Возможны и комбинированные варианты.

Требования к ресурсной производственной функции фирмы в контексте ее интеллектуальной теории рассмотрены ниже. Традиционно такая функция (обозначим ее через  $g$ ) выражает зависимость размера дохода фирмы  $Y_t$  в год  $t$  от объема ее капитала  $K_t$  и численности занятых на фирме  $L_t$  за тот же период:

$$Y_t = g(K_t, L_t). \quad (3)$$

Одной из наиболее распространенных параметрических форм производственной функции, используемых в последние десятилетия (Koesler, Schumura, 2015; Nevo, Wong, 2018), выступает производственная функция с постоянной эластичностью замещения:

$$Y_t = A(aK_t^c + bL_t^c)^{\frac{1}{c}}, \quad (4)$$

где:  $A > 0$ ,  $a > 0$ ,  $b > 0$ ,  $c$  — параметры, определяемые на базе либо временных рядов показателей данной фирмы, либо одновременных данных по множеству рассматриваемых фирм. Эластичность замещения факторов  $K_t$ ,  $L_t$  выражается в виде  $\sigma = \frac{1}{1-c}$ .

Концентрируя внимание на роли интеллекта в деятельности фирмы, можно ожидать, что его влияние в первую очередь будет сказываться на эластичности взаимозамещения факторов капитала  $K_t$  и труда  $L_t$  в ресурсной производственной функции: чем выше уровень интеллектуальности фирмы, тем (в общем случае) шире возможности для замещения капитала и труда в зависимости от внешних условий ее функционирования. В простейшем случае можно полагать, что эластичность замещения монотонно возрастает в зависимости от уровня интеллекта фирмы. При построении тактической производственной функции этот уровень подлежит измерению в том же режиме, что и измерение объемов капитала и труда. Таким образом, можно говорить о показателе  $I_t$ , отражающем уровень интеллекта фирмы в год  $t$ . Если при постоянном уровне интеллекта зависимость объема выпуска

от факторов труда и капитала имеет вид функции (4), то при учете его влияния на производство параметр  $c = 1 - \frac{1}{\sigma}$  можно рассматривать как функцию от уровня первого. В качестве одного из возможных вариантов выражения монотонной зависимости эластичности замещения факторов от уровня интеллекта можно предложить функцию:

$$\sigma = d + kL_t^l, \quad (5)$$

где:  $d \geq 0$ ,  $k \geq 0$ ,  $l \geq 0$  — параметры, определяемые статистически. Подставляя это выражение в формулу  $c = 1 - \frac{1}{\sigma}$ , получим параметрический вид ресурсной производственной функции фирмы с учетом влияния интеллекта. Более тонкий учет влияния интеллекта на эластичность замещения факторов капитала и труда может быть выполнен при использовании вместо формулы (5) логистической зависимости  $\sigma(I_t)$ , в которой  $\sigma$  асимптотически приближается к некоторому предельному уровню по мере увеличения  $I_t$ .

Соотношение между стратегической компетентностной производственной функцией  $S_t$  и тактической ресурсной производственной функцией  $Y_t$  в целом соответствует соотношению между стратегическим и тактическим управлением фирмой: тактические решения не должны противоречить ее стратегии, а стратегия должна формироваться на основе обобщения тактических решений и их реализации за определенный период. Наличие показателя уровня интеллекта фирмы в качестве аргумента обеих производственных функций в принципе позволяет исследовать его влияние как на целевые стратегические ориентиры фирмы, так и на тактические характеристики ее результативности.

### *Интеллект как продукт деятельности фирмы*

Роль интеллекта в деятельности фирмы наиболее ярко проявляется в ситуациях, требующих принятия решений в качестве реакции на изменение внешних или внутренних условий: конъюнктуры рынка в зоне хозяйствования, действий собственников, появления новых технологий, существенных колебаний в составе коллектива работников фирмы и т. п. Каждая такая ситуация связана с появлением «зоны незнания» — проблем, решить которые можно только с использованием интеллектуального ресурса фирмы (Клейнер, 2020b). Опираясь на накопленные знания и применяя интеллектуальный ресурс, фирма вырабатывает новые знания, способствующие решению проблем. Это сопровождается, как правило, приращением ее интеллектуального ресурса в силу интенсификации интеллектуальной деятельности. Речь идет, таким образом, о процессе развития/воспроизводства интеллекта фирмы в ходе ее функционирования. Одновременно формируются предпосылки для возникновения новой ситуации незнания, преодоление которой вновь потребует интеллектуальных усилий фирмы и должно привести к росту ее эрудированности, то есть пополнению запаса доступного ей знания. В целом интеллектуальная деятельность фирмы может быть описана как процесс преобразования ее запаса знаний и интеллекта в новое

состояние, характеризующееся приращением знания и воспроизводством интеллекта. Одновременно с этим осуществляется генерация новой ситуации незнания как триггера интеллектуальной деятельности фирмы.

Продукция фирмы, поставляемая потребителю, несет отпечаток интеллекта и знаний фирмы, связанных с разработкой и производством данного вида продукции. В ходе взаимодействия фирмы с потребителями ее продукции происходит процесс трансляции интеллекта фирмы и ее знаний и присвоения соответствующих фрагментов интеллекта и знаний фирмой-потребителем. Особенно это заметно на примере производства высокотехнологичной продукции, в том числе продукции цифровых технологий. Кроме того, трансляция интеллекта осуществляется в ходе наблюдения фирмы за действиями конкурентов, партнеров, поставщиков и потребителей и ассимиляции (имитации) организационно-экономических и технологических решений. Так распространяются элементы интеллекта в популяции субъектов экономической деятельности. При переходе экономики в интеллектуальную стадию интеллектоемкость данного продукта становится основой формирования его цены в большей степени, чем затраты труда и капитала на его изготовление. Непосредственные потребительские свойства товара будут перекрываться его свойствами генератора или катализатора развития интеллекта потребителя. Оценка полезности нанимаемого фирмой работника будет зависеть от его вклада в общий интеллект фирмы, ее подразделения или подсистемы.

Одним из видов продукции фирмы в корпоративном сообществе может считаться ее стратегия как концентрированное выражение текущего и будущего состояния фирмы. В свою очередь, основным фактором создания стратегии фирмы служит ее интеллект. Можно утверждать, что стратегия фирмы выступает одной из форм продвижения ее интеллекта в экономическом пространстве.

### **Типы интеллекта**

Известно несколько классификаций видов интеллекта: по принадлежности — интеллект человека, группы, общества, устройства, машины и т. п. (Клейнер, 2020а); по предметной области (Гарднер, 2007); по степени охвата существующих секторов знаний — дисциплинарный, междисциплинарный, синтезирующий, креативный и т. п. (Гарднер, 2019). Ниже мы предлагаем системную классификацию типов интеллекта, основанную на различии подходов интеллектуального субъекта к постановке и решению возникающих перед ним задач. Такая классификация необходима для описания влияния интеллекта на функционирование фирмы.

Для формирования списка возможных вариантов воспользуемся типологией характеристик интеллектуальных особенностей субъектов, опираясь на предложенную Ч. Хэнди типологию видов организационной культуры предприятия (Handy, 1995). В качестве основы он использовал образы четырех главных персонажей греческой мифологии — богов Зевса, Афины, Аполлона, Диониса.

Основываясь на описании психологии и деяний этих жителей Олимпа, можно утверждать, что каждый из них обладает особым типом интеллекта, выражающимся в их подходе к постановке и решению задач. Зевс как главный из богов-олимпийцев самостоятельно ставил конкретные задачи на земле и на небе и способствовал их решению, пользуясь разнообразными средствами и приемами; Афина как богиня мудрости не менее успешно решала задачи, возникавшие в сфере военных кампаний и в развитии государств и городских сообществ; Аполлон как покровитель искусств решал главным образом задачу гармонизации окружающего мира; Дионис как бог взаимодействия людей, их единения с природой не был связан с конкретной постановкой и решением задач, «растворяя» их в среде бесконечного непрерывного развития природы и общества. Соответственно можно говорить о четырех типах интеллекта: интеллект Зевса — способность ставить, осмысливать и решать задачи; интеллект Афины — способность эффективно решать локальные задачи, возникающие в развитии общества; интеллект Аполлона — способность распространять гармонию во внешней среде в определенные промежутки времени; интеллект Диониса — способность снимать остроту проблемы за счет «погружения» задачи в непрерывную и неограниченную среду (табл. 1).

Т а б л и ц а 1

**Участие субъектов с различным типом интеллекта  
в постановке и решении задач**

Вид интеллекта	Постановка задач	Решение задач
Интеллект Зевса	+	+
Интеллект Афины	–	+
Интеллект Аполлона	+	–
Интеллект Диониса	–	–

*Источник:* составлено автором.

Кратко: субъект с интеллектом Зевса — «постановщик» и «решатель» задач; субъект с интеллектом Афины — «решатель» задач; субъект с интеллектом Аполлона — «постановщик» задач; субъект с интеллектом Диониса — «разрушитель» задач.

В системной экономической теории обосновывается типология социально-экономических систем, в качестве их базовых типов выделяются объектные, проектные, процессные и средовые (Клейнер, 2011). Наиболее эффективное взаимодействие таких систем реализуется в структуре тетрад — комплексов из четырех указанных базовых систем, связанных в цепочку «объект — проект — процесс — среда — объект».

Реальные системы в той или иной мере обладают чертами всех четырех базовых типов, которые можно рассматривать как их ипостаси (границы). Каждый субъект, взаимодействующий с данной системой, видит ее, как правило, в определенном ракурсе через одну из четырех системных граней (ипостасей): объектную, проектную, процессную и средовую. Главным образом это обусловлено особенностями его психологии и в первую очередь интеллекта. В связи с этим по отношению субъекта к системам можно выделить: объектный интеллект, предполагающий видение системы как целого в пределах занимаемого ею объема в пространстве при неограниченной длительности жизненного цикла; проектный интеллект, основанный на видении системы как совокупности локальных во времени и в пространстве событий (актов); процессный интеллект, рассматривающий систему на ограниченном промежутке времени при отсутствии определенных границ в пространстве; средовой интеллект, воспринимающий систему как более или менее однородную среду с неопределенными границами во времени и в пространстве. При таком понимании интеллект Зевса

можно охарактеризовать как объектный, Афины — как проектный, Аполлона — как процессный и Диониса — как средовой.

Субъект, обладающий интеллектом Зевса, проявляет свое стремление к всеобъемлющему контролю сферы своего влияния через постановку и решение разнообразных задач на неограниченном промежутке времени. Субъект с интеллектом Афины чувствителен к возникновению и идентификации проблем в ограниченной пространственной сфере на ограниченном промежутке времени. Субъект с интеллектом Аполлона обладает потенциалом постановки задач, нацеленных на гармонизацию развития в различных точках пространства на каждом ограниченном промежутке времени. Целью действий субъекта с интеллектом Диониса выступает стремление к достижению однородности среды в пространстве и во времени.

Обычно в коллективе работников фирмы присутствуют индивиды всех четырех типов интеллекта. Важно, чтобы каждый из них использовал свой интеллект наиболее эффективным способом. Для этого работники, обладающие способностями каждого типа интеллекта, должны выполнять обязанности, наилучшим образом соответствующие его природе.

И. Адизес (2008) предложил классификацию базовых функций менеджмента: *E*-функция (управление предприятием), обеспечивающая результативность и долгосрочное развитие фирмы; *A*-функция (административная), организующая исполнителей для функционирования процессов на предприятии; *I*-функция (интегративная), направленная на согласование всех элементов фирмы, включая производственный аппарат, коллектив, средства взаимодействия и т. п.; *P*-функция (предпринимательская), связанная с результативностью предприятия в краткосрочном периоде. Соответственно возникают четыре типа руководителей: управленец, администратор, интегратор, предприниматель. В зависимости от того, какой из них занимает доминирующее положение, на фирме рано или поздно устанавливается соответствующий тип организационной культуры — Зевса, Афины, Аполлона или Диониса. При этом доминирующее положение субъекта может быть как формальным (должностная позиция), так и неформальным (неформальное лидерство), а принадлежность фирмы к тому или иному типу организационной культуры, как правило, можно оценить с помощью формальных структурных, статистических и управленческих документов и признаков (Камерон, Куинн, 2001). Тогда можно установить соответствие между типом интеллекта руководителя фирмы и типом ее организационной культуры. Этот процесс может быть распространен на соответствие между типом интеллекта руководителя подразделения фирмы и типом организационной культуры последнего.

Адизес не объясняет генезис данной группировки функций управления. В системной экономической теории структуризация функций фирмы связана с вариантами ее восприятия как системы одного из четырех типов: объектного, проектного, процессного и средового. В таблице 2 описано соответствие между типом интеллекта руководителя фирмы, характером его основных функций, типом фирмы как системы и ее организационной культурой.

Сопоставляя данные таблиц 1 и 2, можно определить расстановку менеджмента во внутрифирменном пространстве, обеспечивающую рациональное соответствие между типом интеллекта руководителя и характером решаемых им задач. Адизес указывает, что ни один руководитель не может быть идеальным и одинаково успешно выполнять все четыре типа функций (Адизес, 2008). Поэтому необходима группи-

**Системное видение фирмы, организационная культура,  
функции и интеллект руководителя**

№ п/п	Тип интеллекта руководителя	Основная функция руководителя (по И. Адизесу)	Тип фирмы как системы	Организационная культура (по Ч. Хэнди)
1	Объектный	<i>E</i> -функция (управление предприятием в целом)	Объект	«Культура Зевса»
2	Средовой	<i>I</i> -функция (интеграция)	Среда	«Культура Диониса»
3	Процессный	<i>A</i> -функция (администрирование)	Процесс	«Культура Аполлона»
4	Проектный	<i>P</i> -функция (предпринимательство)	Проект	«Культура Афины»

*Источник:* составлено автором.

ровка руководителей, обладающих различными типами интеллекта, направленными на выполнение определенных управленческих функций. На каждом уровне управления следует формировать управленческие тетрады, составленные из менеджеров с объектным, проектным, процессным и средовым интеллектом. В этом случае можно надеяться на сбалансированное управление каждым уровнем. Кроме того, в целях укрепления интегрированности и целостности фирмы целесообразно создавать и поддерживать устойчивые межуровневые группы, включающие менеджеров с данным типом интеллекта. Эти группы также должны интегрироваться, образуя многоуровневые тетрады.

Участников хозяйственной деятельности фирмы можно приблизительно разделить на четыре группы: собственники, менеджеры, работники, специалисты. Условно можно говорить об обобщенном интеллекте каждой из этих групп. Представители каждой категории исполняют свои функции, обеспечивая непрерывность работы и внутреннюю связанность предприятия и сохранение/расширение его границ в экономическом пространстве. Представители каждой категории характеризуются определенным отношением к набору стоящих перед фирмой задач. Учитывая функциональные роли участников этих групп (см. табл. 1 и 2), можно сделать вывод о целесообразности следующего распределения интеллекта по данным группам:

– собственник должен обладать интеллектом объектного типа, позволяющим ставить задачи и контролировать их решение на всем пространстве фирмы в течение ее жизненного цикла;

– специалист должен иметь интеллект средового типа, необходимый для обеспечения связанности пространства фирмы за счет функционирования информационных, энергетических, транспортно-логистических и других систем;

– менеджер должен иметь интеллект процессного типа, позволяющий ставить задачи персоналу;

– работник должен обладать интеллектом проектного типа, позволяющим эффективно и в срок решать поставленные менеджментом задачи.

Возникающие перед фирмой задачи также можно классифицировать по пространственно-временным признакам:

- глобальные стратегические задачи, относящиеся к деятельности фирмы в целом на длительном промежутке времени;
- локальные стратегические задачи, относящиеся к сфере конкретного подразделения (подсистемы), затрагивающие деятельность фирмы в долгосрочном плане;
- глобальные тактические задачи, относящиеся к деятельности фирмы в целом и требующие срочного решения;
- локальные тактические задачи, относящиеся к сфере деятельности определенного подразделения фирмы и также требующие срочного решения.

Ответственность за решение этих задач должна быть возложена на менеджеров, интеллект которых наилучшим образом позволяет решать задачи соответствующих типов (в порядке перечисления): обладающих средовым, объектным, процессным и проектным интеллектом. Целесообразно составить «интеллектуальную карту фирмы», отражающую распределение типов и уровня интеллекта менеджеров по ее менеджериальному пространству.

### **Вместо заключения: основные положения интеллектуальной теории фирмы**

1. *Природа интеллектуальной фирмы.* Образование фирмы связано с необходимостью усилить интеллектуальный потенциал, используемый для решения проблем производства, распределения, обмена и потребления экономических благ. При благоприятных условиях интеллектуальный ресурс фирмы превосходит интеллектуальный ресурс каждого ее подразделения, а последний — интеллектуальный ресурс каждого работника. Фирма, таким образом, рассматривается в данной теории как интеллектуальный *интегратор*, *мультипликатор* и *протектор* интеллектуальных ресурсов участников ее деятельности. Иными словами, она обеспечивает экономию от масштаба при использовании интеллекта, одновременно играя роль интеллектуального *инкубатора*, развивающего интеллектуальные ресурсы участников. Кроме того, фирма защищает свой интеллектуальный ресурс от посягательств конкурентов. Наконец, ее можно рассматривать как своего рода интеллектуальный *процессор*, преобразующий поток входного интеллекта в поток выходного, который распространяется в экономическом пространстве — времени вместе с продукцией и документами фирмы и переходом работников из данной организации в другие.

2. *«Портрет» интеллектуальной фирмы.* В данной теории мы имеем дело с двойным портретом фирмы. Первую его часть представляет стратегическая (компетентностная) производственная функция, отражающая зависимость стратегической оценки успешности деятельности фирмы от стратегических характеристик ее компетентности: уровня интеллекта, координируемости, целеустремленности, эрудированности. Вторая составляющая представлена тактической (ресурс-

ной) производственной функцией, отражающей зависимость текущего дохода фирмы от объемов труда и капитала, эластичность замещения которых определяется уровнем ее интеллекта. Его воспроизводство осуществляется в ходе решения проблем, возникающих перед фирмой, а также в процессе потребления высокотехнологичных входных ресурсов, освоения новых технологий и привлечения к работе фирмы лиц с высоким уровнем интеллекта.

3. *Ведущий фактор конкурентоспособности интеллектуальной фирмы.* В конечном счете интеллект определяет возможности привлекать и абсорбировать материальные, трудовые, информационно-когнитивные и предпринимательские ресурсы. Выбор стратегии и траектории развития фирмы в решающей степени зависит от уровня ее интеллекта. Пространственно-временной ресурс развития фирмы также зависит от концентрации ее интеллектуальных способностей. По мере приближения экономики страны к стадии экономики знаний и далее к интеллектуальной экономике роль интеллекта как фактора успеха усиливается. Интеллект признается ведущим фактором стратегического развития фирмы.

4. *Система факторов деятельности интеллектуальной фирмы.* Интеллект как ведущий фактор деятельности фирмы функционирует в составе системы дополнительных факторов, определяющих эффективность интеллектуальной деятельности фирмы: координируемости, целенаправленности, эрудированности (информированности). В совокупности эти факторы характеризуют психологический портрет фирмы.

5. *Типология видов основного фактора деятельности интеллектуальной фирмы.* Классификация видов интеллекта участников деятельности фирмы базируется на их роли в постановке и решении производственно-хозяйственных задач. Здесь возникают четыре типа интеллекта участников деятельности фирмы: собственника, способного формулировать задачи и контролировать их выполнение; менеджера, способного ставить задачи, сформулированные собственником; специалиста, способного обеспечивать взаимодействие участников с помощью информационных, логистических, институциональных и других систем; работника, способного решать поставленные менеджером задачи. Классификация интеллекта менеджеров тесно связана с их видением данной фирмы как системы определенного типа. Так формируются типы интеллекта — объектный, проектный, процессный и средовой.

6. *Методы организации решения задач, встающих перед интеллектуальной фирмой.* Распределение задач между участниками деятельности фирмы должно быть согласовано с типом интеллекта сотрудников, призванных их решать. Разделение задач на декомпозируемые, слабодекомпозируемые и недекомпозируемые определяет участие интеллектуального ресурса в их решении: декомпозируемые задачи могут быть решены с помощью известных прецедентов, алгоритмов, регламентов, институтов; для решения слабодекомпозируемых задач нужно привлечь большой массив или уникальный состав знаний; для решения недекомпозируемых задач требуется интеллект высокого уровня.

Основные положения интеллектуальной теории фирмы (intelligence-based theory of the firm) позволяют рассматривать ее как следующий шаг в развитии теории фирмы после теории, основанной на знаниях

(knowledge-based theory of the firm). Дальнейшее развитие предлагаемой теории связано с разработкой методов и механизмов организации управления интеллектуальным ресурсом фирмы, включая его воспроизводство и использование в ходе создания и реализации стратегии и тактики ее деятельности. Должны быть построены модели оптимального динамического распределения типов интеллекта по уровням внутрифирменной иерархии с учетом наступления значимых событий, возникновения рисков и появления новых задач в изменяющихся социально-экономической и организационно-технологической средах. Важно разработать классификацию видов интеллекта фирмы по степени рациональности принимаемых решений, включая роль и объемы памяти (big data). Необходимо существенно доработать методику стратегического планирования интеллектуальной фирмы, учитывающую ведущую роль интеллекта, в частности, включить в стратегию фирмы специальный раздел «Интеллектуальная стратегия фирмы». Наконец, надо уточнить место интеллектуальной теории фирмы в контексте системно-интеграционной теории предприятия (Клейнер и др., 1997), интегрирующей возможные варианты теории фирмы (Клейнер, 2008а, 2008б).

### Список литературы / References

- Адизес И. К. (2008). Идеальный руководитель. Почему им нельзя стать и что из этого следует. М.: Альпина Бизнес Букс. [Adizes I. K. (2008). *The ideal executive: Why you cannot be one and what to do about it, a new paradigm for management (Leadership trilogy)*. Moscow: Apina Biznes Buks. (In Russian).]
- Бир С. (1993). Мозг фирмы. М.: Радио и связь. [Beer S. (1993). *Brain of the firm*. Moscow: Radio i Svyaz. (In Russian).]
- Благов Ю. Е. (2010). Корпоративная социальная ответственность. Эволюция концепции. СПб.: Высшая школа менеджмента СПбГУ. [Blagov Y. E. (2010). *Corporate social responsibility. Concept evolution*. St. Petersburg: Graduate School of Management, St. Petersburg State University. (In Russian).]
- Гарднер Г. (2007). Структура разума. Теория множественного интеллекта. М.: Вильямс. [Gardner H. (2007). *Frames of mind. The theory of multiple intelligences*. Moscow: Vilyams. (In Russian).]
- Гарднер Г. (2019). Мышление будущего. Пять стратегий, ведущих к успеху в жизни. М.: Альпина Паблишер. [Gardner H. (2019). *Five minds for the future*. Moscow: Alpina Publisher. (In Russian).]
- Гэллэгэр Р. (2006). Душа организации: Как создать успешную корпоративную культуру. М.: Добрая книга. [Gallagher R. (2006). *The soul of an organization: Understanding the values that drive successful corporate cultures*. Moscow: Dobraya Kniga. (In Russian).]
- Дресвянников В. А., Лосева О. В. (2020). Человеческий интеллектуальный капитал: теория, методика и практика оценки. М.: Русайнс. [Dresvyannikov V. A., Loseva O. V. (2020). *Human intellectual capital: Theory, methodology and practice of assessment*. Moscow: Rusayns. (In Russian).]
- Дружинин В. Н. (1999). Психология общих способностей. СПб.: Питер. [Druzhinin V. N. (1999). *General ability psychology*. St. Petersburg: Piter. (In Russian).]
- Журавлев А. Л., Позняков В. П. (2012). Социальная психология российского предпринимательства: концепция психологических отношений. М.: Институт психологии РАН. [Zhuravlev A. L., Poznyakov V. P. (2012). *Social psychology of Russian entrepreneurship: The concept of psychological relations*. Moscow: Institute of Psychology RAS. (In Russian).]

- Замлелый А. Ю. (2012). Формирование smart (интеллектуальной) экономики: теория и практика // Современные проблемы науки и образования. № 4. [Zamlelyu A. Y. (2012). Formation of smart (intellectual) economy: Theory and practice. *Sovremennye Problemy Nauki i Obrazovaniya*, No. 4. (In Russian).] <http://science-education.ru/ru/article/view?id=6684>
- Ильин Е. П. (2009). Психология воли. 2-е изд. СПб.: Питер. [Ilin E. P. (2009). *The psychology of will*. 2<sup>nd</sup> ed. St. Petersburg: Piter. (In Russian).]
- Камерон К., Куинн Р. (2001). Диагностика и изменение организационной культуры. СПб.: Питер. [Cameron K., Quinn R. (2001). *Diagnosing and changing organizational culture: Based on the competing values framework*. St. Petersburg: Piter. (In Russian).]
- Клейнер Г. Б. (1986). Производственные функции: теория, методы, применение. М.: Финансы и статистика. [Kleiner G. B. (1986). *Production functions: Theory, methods, application*. Moscow: Finansy i Statistika. (In Russian).]
- Клейнер Г. Б. (2000). Институциональные факторы долговременного экономического роста // Экономическая наука современной России. № 1. С. 5–20. [Kleiner G. B. (2000). Institutional drivers of long-term economic growth. *Economics of Contemporary Russia*, No. 1, pp. 5–20. (In Russian).]
- Клейнер Г. Б. (2008a). Стратегия предприятия. М.: Дело. [Kleiner G. B. (2008a). *Enterprise strategy*. Moscow: Delo. (In Russian).]
- Клейнер Г. Б. (2008b). Системная парадигма и системный менеджмент // Российский журнал менеджмента. Т. 6, № 3. С. 27–50. [Kleiner G. B. (2008b). The system paradigm and system management. *Russian Management Journal*, Vol. 6, No. 3, pp. 27–50. (In Russian).]
- Клейнер Г. Б. (2011). Ресурсная теория системной организации экономики // Российский журнал менеджмента. Т. 9, № 3. С. 3–28. [Kleiner G. B. (2011). Resource theory of system organization of the economy. *Russian Management Journal*, Vol. 9, No. 3, pp. 3–28. (In Russian).]
- Клейнер Г. Б. (2013). Теория фирмы – стратегия предприятия – микроэкономическая политика государства // Вестник Российского гуманитарного научного фонда. № 4. С. 52–69. [Kleiner G. B. (2013). Theory of the firm – enterprise strategy – microeconomic policy of the state. *Vestnik Rossiyskogo Gumanitarnogo Nauchnogo Fonda*, No. 4, pp. 52–69. (In Russian).]
- Клейнер Г. Б. (2015). Экономика нефти – экономика знаний – экономика мысли: горизонты российской экономики // Научные труды Вольного экономического общества России. Т. 196. С. 291–301. [Kleiner G. B. (2015). Economics of oil – economics of knowledge – economics of thought: Horizons of the Russian economy. *Scientific Works of the Free Economic Society of Russia*, Vol. 196, pp. 291–301. (In Russian).]
- Клейнер Г. (2017a). От «экономики физических лиц» к системной экономике // Вопросы экономики. № 8. С. 56–74. [Kleiner G. (2017a). From the economy of individuals to systemic economy. *Voprosy Ekonomiki*, No. 8, pp. 56–74. (In Russian).] <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2017-8-56-74>
- Клейнер Г. Б. (2017b). Междисциплинарная теория фирмы и проблемы развития образовательных организаций // Гуманитарий Юга России. Т. 6, № 6. С. 33–48. [Kleiner G. B. (2017). Interdisciplinary theory of the firm and problems of development of the educational organizations. *Humanities of the South of Russia*, Vol. 6, No. 6, pp. 33–48. (In Russian).] <https://doi.org/10.23683/2227-8656.2017.6.2>
- Клейнер Г. Б. (2019). Предприятие в рыночной среде: модель двойной тетрады // Экономическая наука современной России. № 2. С. 7–15. [Kleiner G. B. (2019). Enterprise in a market environment: A double tetrad model. *Economics of Contemporary Russia*, No. 2, pp. 7–15. (In Russian).] [https://doi.org/10.33293/1609-1442-2019-2\(85\)-7-15](https://doi.org/10.33293/1609-1442-2019-2(85)-7-15)
- Клейнер Г. Б. (2020a). Интеллектуальная экономика цифрового века // Экономика и математические методы. Т. 56, № 1. С. 18–33. [Kleiner G. B. (2020a). Intellectual economy of the digital age. *Economics and Mathematical Methods*, Vol. 56, No. 1, pp. 18–33. (In Russian).] <https://doi.org/10.31857/S042473880008562-7>

- Клейнер Г. Б. (2020b). Интеллектуальная экономика нового века: экономика постзнаний // Экономическое возрождение России. № 1. С. 35–42. [Kleiner G. B. (2020b). Intellectual economy of the new age: Post-knowledge economy. *Economic Revival of Russia*, No. 1, pp. 35–42. (In Russian).]
- Клейнер Г. Б., Тамбовцев В. Л., Качалов Р. М. (1997). Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность. М.: Экономика. [Kleiner G. B., Tambovtsev V. L., Kachalov R. M. (1997). *An enterprise in an unstable economic environment: Risks, strategies, security*. Moscow: Ekonomika. (In Russian).]
- Клейнер Г. Б., Пресняков В. Ф., Карпинская В. А. (2018a). Поведение предприятия в моделях теории фирмы. Часть 1 // Экономическая наука современной России. № 2. С. 7–23. [Kleiner G. B., Presnyakov V. F., Karpinskaya V. A. (2018a). Behavior of the enterprise in the models of the theory of the firm. Part 1. *Economics of Contemporary Russia*, No. 2, pp. 7–23. (In Russian).]
- Клейнер Г. Б., Пресняков В. Ф., Карпинская В. А. (2018b). Поведение предприятия в моделях теории фирмы. Часть 2 // Экономическая наука современной России. № 3. С. 7–21. [Kleiner G. B., Presnyakov V. F., Karpinskaya V. A. (2018b). Behavior of the enterprise in the models of the theory of the firm. Part 2. *Economics of Contemporary Russia*, No. 3, pp. 7–21. (In Russian).]
- Лосева О. В., Абдикеев Н. М. (2019). Формирование структуры интеллектуального капитала социально-экономического субъекта в условиях цифровой экономики // Управление развитием крупномасштабных систем: материалы Двенадцатой международной конференции (Москва, 1–3 октября) / Под общ. ред. С. Н. Васильева, А. Д. Цвиркуна. М.: ИПУ РАН. [Loseva O. V., Abdikeev N. M. (2019). Formation of the structure of the intellectual capital of a socio-economic entity in the digital economy. In: S. N. Vasiliev, A. D. Tsvirkun (eds.). *Management of the development of large-scale systems*. Proceedings of the Twelfth International Conference, Moscow, October 1–3. Moscow: IPU RAN. (In Russian).]
- Маевский В. И., Малков С. Ю., Рубинштейн А. А. (2015). Теория и модель перекрывающихся поколений основного капитала. М.: Институт экономики РАН. [Maevsky V. I., Malkov S. Y., Rubinshtein A. A. (2015). *The theory of overlapping generations of the fixed capital*. Moscow: Institute of Economics RAS. (In Russian).]
- Макаров В. Л., Клейнер Г. Б. (2007). Микроэкономика знаний. М.: Экономика. [Makarov V. L., Kleiner G. B. (2007). *Microeconomics of knowledge*. Moscow: Ekonomika. (In Russian).]
- Максимова В. Ф. (2011). Smart (интеллектуальная) экономика: цели, задачи и перспективы // Открытое образование. № 3. С. 63–71. [Maksimova V. F. (2011). Smart (intellectual) economy: Goals, objectives and prospects. *Open Education*, No. 3, pp. 63–71. (In Russian).]
- Перотто П. (1990). Дарвинизм и менеджмент. Милан: Il Sole 24 Ore. [Perotto P. (1990). *Darwinism and management*. Milan: Il Sole 24 Ore. (In Russian).]
- Сергеев А. (2012). Интеллектуальный капитал менеджмента. Теория и тенденции в России. Саарбрюккен: Lambert Academic Publishing. [Sergeev A. *Intellectual capital of management. Theory and trends in Russia*. Saarbrücken: Lambert Academic Publishing. (In Russian).]
- Стюарт Т. А. (2007). Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций. М.: Поколение. [Stewart T. A. (2007). *Intellectual capital: The new wealth of organizations*. Moscow: Pokolenie. (In Russian).]
- Тамбовцев В. Л. (2010). Стратегическая теория фирмы: состояние и возможное развитие // Российский журнал менеджмента. Т. 8, № 1. С. 5–40. [Tambovtsev V. L. (2010). Strategic theory of the firm: State of the art and possible development. *Russian Management Journal*, Vol. 8, No. 1, pp. 5–40. (In Russian).]
- Ушаков Д. В. (2004). Тесты интеллекта, или Горечь самопознания // Психология. Журнал Высшей школы экономики. Т. 1, № 2. С. 76–93. [Ushakov D. V. (2004). Intelligence tests, or the Bitterness of self-knowledge. *Psychology. Journal of the Higher School of Economics*, Vol. 1, No. 2, pp. 76–93. (In Russian).]

- Ушаков Д. В. (2005). Интеллект: структурно-динамическая теория. М.: ИП РАН. [Ushakov D. V. (2005). *Intelligence: Structural-dynamic theory*. Moscow: IP RAN. (In Russian).]
- Шумпетер Й. (2007). Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. М.: Эксмо. [Schumpeter J. (2007). *Theory of economic development. Capitalism, socialism and democracy*. Moscow: Eksmo. (In Russian).]
- Alchian A., Demsetz H. (1972). Production, information costs, and economic organization. *American Economic Review*, Vol. 62, No. 5, pp. 777–795.
- Aoki M. (1986). Horizontal vs. vertical information structure of the firm. *American Economic Review*, Vol. 76, No. 5, pp. 971–983.
- Arrow K., Hahn F. (1971). *General competitive analysis*. San Francisco: Holden Day.
- Aschenbrenner S. (2015). *Intellect-based, intangible sources of German small and medium sized enterprises' success – The impact of intellectual capital on lasting competitive business performance*. Thesis, University Catolica San Antonio de Murcia.
- Barney J. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*, Vol. 17, No. 1, pp. 99–120. <https://doi.org/10.1177/014920639101700108>
- Berle A., Means G. (1932). *The modern corporation and private property*. New York: Harcourt Brace and World.
- Berry L. (1999). *Discovering the soul of service: The nine drivers of sustainable business success*. Detroit: Free Press.
- Coase R. H. (1937). The nature of the firm. *Economica*, Vol. 4, No. 16, pp. 386–405. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0335.1937.tb00002.x>
- Dempsey P. J. (1982). The psychology of enterprise. *The Irish Journal of Psychology*, Vol. 5, No. 3, pp. 136–146.
- Drucker P. (1994). Theory of the business. *Harvard Business Review*, September–October, pp. 95–106.
- Erixon L., Johannesson L. (2015). Is the psychology of high profits detrimental to industrial renewal? Experimental evidence for the theory of transformation pressure. *Journal of Evolutionary Economics*, Vol. 25, pp. 475–511. <https://doi.org/10.1007/s00191-015-0399-3>
- Grant R. M. (1996). Toward a knowledge-based theory of the firm. *Strategic Management Journal*, Vol. 17, No. S2, pp. 109–122. <https://doi.org/10.1002/smj.4250171110>
- Handy C. (1995). *Gods of management, the changing work of organisations*. Oxford: Oxford University Press.
- Hart O. (1989). An economist's perspective on the theory of the firm. *Columbia Law Review*, Vol. 89, No. 7. <https://doi.org/10.2307/1122818>
- Hart O., Holmstrom B. A. (2010). Theory of firm scope. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 125, No. 2, pp. 483–513. <https://doi.org/10.1162/qjec.2010.125.2.483>
- Koesler S., Schymura M. (2015). Substitution elasticities in a constant elasticity of substitution framework – Empirical estimates using nonlinear least squares. *Economic Systems Research*, Vol. 27, No. 1, pp. 101–121. <https://doi.org/10.1080/09535314.2014.926266>
- Kogut B., Zander U. (1992). Knowledge of the firm, combinative capabilities, and the replication of technology. *Organization Science*, Vol. 3, No. 3. <https://doi.org/10.1287/orsc.3.3.383>
- La Rocca M. (2019). *The theory of the firm: A historical review*. Available at SSRN: <https://doi.org/10.2139/ssrn.3362737>
- Marshall A. (1920). *Industry and trade: A study of industrial technique and business organization and of their influences on the conditions of various classes and nations*. London: Macmillan.
- Mitchell R., Boyle B. (2010). Knowledge creation measurement methods. *Journal of Knowledge Management*, Vol. 14, No. 1, pp. 67–82. <https://doi.org/10.1108/13673271011015570>
- Nickerson J. A., Zenger T. R. (2004). A knowledge-based theory of the firm – The problem-solving perspective. *Organization Science*, Vol. 15, No. 6, pp. 617–632. <https://doi.org/10.1287/orsc.1040.0093>

- Nevo A., Wong A. (2018). The elasticity of substitution between time and market goods: Evidence from the Great Recession. *International Economic Review*, Vol. 60, No. 1, pp. 25–51. <https://doi.org/https://doi.org/10.1111/iere.12343>
- Pigou A. C. (1924). *The economics of welfare*. London: Macmillan.
- Penrose E. T. (1959). *The theory of the growth of the firm*. New York: Wiley.
- Schoemaker P. J. H., Tetlock P. E. (2017). Building a more intelligent enterprise. *MIT Sloan Management Review*, March 13. <https://sloanreview.mit.edu/article/building-a-more-intelligent-enterprise/>
- Srinivasan V. (2016). *The intelligent enterprise in the era of big data*. New York: Wiley.
- Teece D. (2017). A capability theory of the firm: An economics and (strategic) management perspective. *New Zealand Economic Papers*, Vol. 53, No. 1, pp. 1–43. <https://doi.org/10.1080/00779954.2017.1371208>
- Teece D. J., Pisano G., Shuen A. (1990). Firm capabilities, resources and the concept of strategy. *Economic Analysis and Policy Working Paper*, No. EAP 38. Berkeley, CA: University of California at Berkeley.
- Teece D. J., Kay N. (2019). *The evolution of the theory of the firm*. Cheltenham, UK: Edward Elgar.
- Thannhuber M. (2005). *The intelligent enterprise: Theoretical concepts and practical implications*. Berlin: Springer.
- Walker P. (2016). *The theory of the firm: An overview of the economic mainstream*. London: Taylor & Francis.
- 

## Intelligence-based theory of the firm

George B. Kleiner<sup>1,2</sup>

*Author affiliation:* <sup>1</sup> Central Economics and Mathematics Institute of the Russian Academy of Sciences (Moscow, Russia); <sup>2</sup> Financial University under the Government of the Russian Federation (Moscow, Russia).  
Email: [george.kleiner@inbox.ru](mailto:george.kleiner@inbox.ru)

This paper presents the main provisions of the intelligence-based theory of the firm, which is a new direction in studying microeconomic entities. The objects of the theory are firms, whose activities to a decisive extent depend on the capacity and efficiency of using the firm's intellectual abilities. These abilities allow analyzing the structure and characteristics of the firm's internal and external social and economic environment in space and time. Intelligence features as a leading factor of production in interaction with the firm's mental abilities and material resources are investigated. The requirements for models reflecting the influence of intelligence on the firm's performance in strategic and tactical aspects are determined. The types of intelligence are classified depending on its participation in the formulation and solution of the firm's tasks. Perspective directions of development and application of the intelligence-based theory of the firm are outlined.

*Keywords:* firm, theory of the firm, intellectual economy, intelligence-based theory of the firm.

*JEL:* D20, D21, D80, O30.

## МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

---

# США: экономика и социальная структура перед сменой эпох

Л. М. Григорьев, Н. Л. Григорьева

*Национальный исследовательский университет  
«Высшая школа экономики» (Москва, Россия)*

Драма уникальной пандемии, небывало острой рецессии и критически важных президентских выборов поставила общество США в 2020 г. перед трудным выбором. В социально-экономическом развитии США в XXI в. произошла серия потрясений, которые оказали огромное влияние на мировое развитие. Страна сохранила положение лидера среди развитых стран по совокупности экономической мощи, инновационному развитию, динамичности подъемов. В последние три десятилетия в США значительно изменился демографический состав населения в пользу граждан азиатского происхождения и испаноязычной группы, которая как по своей численности, так и уровню доходов на семью обогнала афроамериканскую. Общий рост благосостояния не ликвидировал большие диспаритеты по доходам между слоями общества. Статистика налоговых деклараций указывает на неравенство семей как социальное, так и по расовому признаку. По-видимому, оно сыграло значительную роль в 2020 г. и в рецессии, и в пандемии. А в электоральном поведении фактор неравенства виден еще резче.

*Ключевые слова:* рецессия, социальная структура, неравенство, выборы.  
*JEL:* E22, E32, F01, I14, N12, Z13.

### Введение

Пандемия COVID-19 и рецессия 2020 г. в мире явно отделяют первые два десятилетия XXI в. от новой эпохи, которую мы уже ощущаем, обсуждаем, но еще не рискуем определить. Мир вошел в «идеальный шторм», находясь далеко не в комфортном состоянии

---

*Григорьев Леонид Маркович* (lgrigor1@yandex.ru), к. э. н., ординарный профессор, научный руководитель Департамента мировой экономики факультета мировой экономики и мировой политики НИУ ВШЭ; *Григорьева Наталья Леонидовна* (natagrigoieva1993@gmail.com), аналитик Института государственного и муниципального управления НИУ ВШЭ.

для жителей как развивающихся, так и развитых стран. Старая координация и правила игры в рамках глобального управления практически разрушены, разрастаются локальные конфликты и социальные неурядицы. Цели устойчивого развития ООН были приняты большинством государств в 2015 г., но для решения важнейших проблем человечества за четыре года до пандемии было сделано явно недостаточно (Bobylev, Grigoryev, 2020).

Триггер глубокой мировой рецессии 2020 г. был необычным — карантинные запреты на личное потребление услуг, причем де-факто наиболее состоятельных слоев общества (Григорьев и др., 2020). Она не обещает быть V-образной (как в 2008–2009 гг.), особенно в Евросоюзе, многих развивающихся странах (IMF, 2020). Катастрофическое падение всех экономических показателей в ведущих странах (и рост безработицы) во II кв. 2020 г. были частично компенсированы в III кв. Но рецессия развивается по своим традиционным законам: вслед за падением личного потребления и занятости идут сокращение капиталовложений, рост бюджетных расходов и долгов. Ведущие центральные банки добавили порядка 8 трлн долл. ликвидных активов, а правительства к 11 сентября выдали или обещали предоставить 11,7 трлн долл. поддержки, или 12% мирового ВВП (IMF, 2020). Последняя, естественно, представляет собой преимущественно долговое финансирование.

С учетом того, что осенью 2020 г. пандемия даже усилилась в развивающихся странах, а в Европе и частично в США началась ее вторая волна, мы предлагаем говорить о «Lj»-образной рецессии. Практически это означает, что развитые страны, в частности США, относительно быстро восстановят определенный объем экономической активности в конце 2020 — начале 2021 г., но объем ВВП 2019 г. будет достигнут в них только в 2022 г. Состояние экономики США и мира в целом отражает шоки внезапности и тяжести пандемии, глубины рецессии. Третий шок может прийти, к сожалению, в форме замедленного выхода на прежний уровень в течение еще полутора — двух лет. Именно с этих позиций мы рассматриваем будущее американской экономики и эволюцию социальных проблем страны.

США как самая развитая страна в мире сталкиваются со множеством проблем, каждая из них в ходе решения имеет свои развилки. Как не раз в прошлом, стране нужно одновременно решать собственные проблемы и определиться с отношением к мировым: то ли лидировать во имя глобального развития и стабильности общего блага, то ли преследовать свои интересы, то ли считать их мировым благом. США свойственны острота социальных проблем и энергичные попытки решать их. На данном переломном этапе от страны во многом будет зависеть не только устойчивость мировой экономики в условиях пандемии и рецессии, но и особенно ее развитие в будущем.

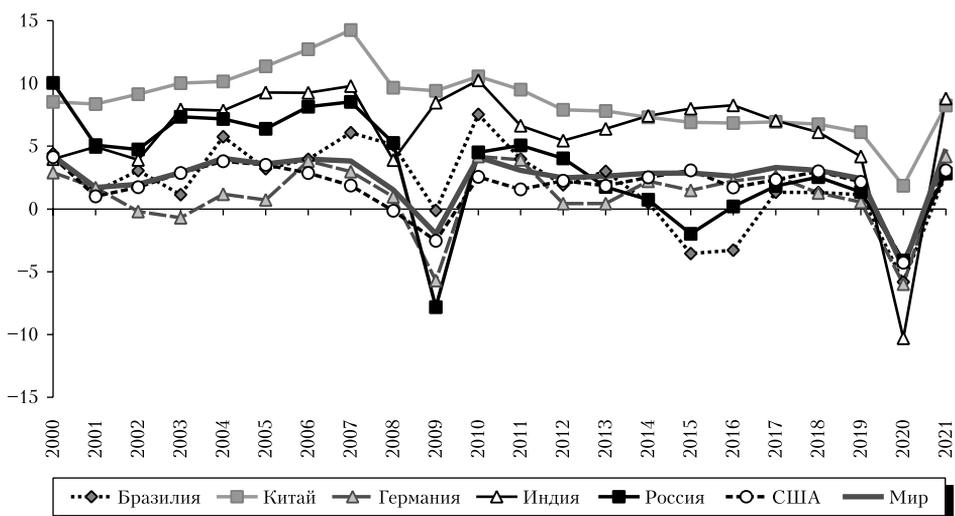
В мире публикуется большое число работ, посвященных США, но мы отметим три новые книги: сотрудников Института США и Канады РАН под редакцией В. Б. Супяна (2018); А. Гринспена и А. Вулдриджа по истории деловой Америки (Greenspan, Wooldridge, 2019); монографию ИНИОН РАН «Феномен Трампа» под редакцией А. В. Кузнецова (2020). Мы рассмотрим несколько ключевых социально-экономических

тенденций и проблем США, как они сложились в XXI в.: с чем страна подошла к 2020 г.; как эти проблемы проявлялись в ходе выборной кампании; как они, возможно, будут влиять на действия США в следующую — постпандемическую — эпоху. Речь идет о динамике роста и интенсивности накопления, бюджетно-долговой нагрузке и социальном неравенстве, влиянии пандемии и рецессии на недавний электоральный процесс.

### Сложная экономическая динамика США в XXI в.

Экономический рост США всегда определялся прежде всего внутренними факторами: волнами инвестиций и инноваций, финансовыми бумагами и крахами. Но их внутренние проблемы время от времени выплескивались в мировую экономику с катастрофическими последствиями, как в 1930 и 2008 гг. Для целей данной работы достаточно указать на то, что США с 24,5% мирового ВВП в текущих ценах (15,9% по ППС) в XXI в. остаются лидером экономического развития и научно-технического прогресса. То, что Китай обошел США по объему ВВП (по ППС), представляется не столь значимым для оценки роли ведущих держав в мире. ВВП на душу населения в США намного превышает китайский уровень и по текущим курсам валют, и по ППС. Важно, что США остаются лидером среди развитых стран как по масштабам хозяйства, так и по его динамике (рис. 1). В стране миллионы акторов принимают решения под воздействием крупнейших компаний, но без Госплана. Государственная политика не базируется на государственной собственности, ей присущи многочисленные противо-

Динамика реального ВВП ведущих стран, 2000–2021 гг.  
(в % к предыдущему году)



Источник: IMF WEO Database, October 2020.

Рис. 1

речия, острая конкуренция, финансовые шоки и кризисы, которым в мировой и российской литературе уделяют должное внимание. Но не меньшее значение имеет способность американской экономики мобилизоваться, а точнее — самоорганизовываться в случае необходимости, что уже много раз наблюдалось в периоды научно-технических сдвигов, войн и кризисов, включая период при Ф. Д. Рузвельте. Можно ожидать, что так произойдет и с адаптацией к пандемии и рецессии 2020 г., хотя пока ситуация развивается непросто.

В первые два десятилетия XXI в. мы видели и большой подъем, и два масштабных кризиса. Можно сказать, что именно действия президентов и финансовых властей США во многом обусловили глубину Великой рецессии 2008–2009 гг. (Григорьев, Салихов, 2008; Григорьев, 2013), как и в 1929–1930 гг. — глубину Великой депрессии. Играть роль центра мировых колебаний экономике США нелегко, это сопровождается большими потерями в благосостоянии жителей и крупными бюджетными расходами. Мировая экономика с огромным трудом восстановилась после кризиса 2008–2009 гг. (Григорьев, Подругина, 2016). Однако затем именно экономика США возвратилась к росту с заметным динамизмом и оптимизмом.

Для целей нашей работы важна принципиальная характеристика американского делового цикла: большие колебания, высокая безработица, но потом возвращение быстрого роста на основе инноваций и увеличения производительности труда. Динамика капиталовложений в США в последнее десятилетие обеспечивала экономический рост и повышение производительности труда в условиях мировой конкуренции (Григорьев, Макарова, 2019). Данные параметры при смене эпох и технологических революций наблюдаются уже не менее полутора веков, так что можно предположить, что они сохранятся и на этот раз.

В текущей ситуации триггер рецессии — карантин на услуги и тем самым на расходы состоятельных слоев общества — был необычным для всех стран, в том числе для США (Григорьев и др., 2020). Мгновенная реакция денежных властей с накачкой ликвидности и массовыми вливаниями средств обусловила нестандартные формы протекания рецессии. Выделяется реакция в финансовой сфере: не было «сжатия ликвидности» и роста процентных ставок. Биржевой обвал на 9 марта длился несколько дней, после чего поток ликвидности от ФРС предотвратил худший вариант событий. В результате в 2020 г. наблюдались сокращение экономической активности, резкий рост и потом снижение безработицы, но не было обрушения курсов акций, обесценения финансовых активов и потери личного богатства состоятельных американцев.

Несколько параметров носят уникальный и не вполне кризисный характер. Прежде всего это динамика курса акций (чем так гордился Д. Трамп), который поднялся к лету 2020 г. до высокого докризисного уровня (рис. 2). Это связано с тем, что при сжатии экономической активности и капиталовложений свободные средства ушли частично в ценные бумаги государства, но частично — в акции. Этот уникальный эффект роста акций в разгар рецессии еще будут изучать специалисты по потокам капиталов, но пока отметим, что высокие курсы



*Источники:* SNP Real Time Price (<https://finance.yahoo.com/quote/%5EGSPC/history?period1=946684800&period2=1605744000&interval=1mo&filter=history&frequency=1mo&includeAdjustedClose=true>); FRED (<https://fred.stlouisfed.org/series/GDPC1#0>); Federal Reserve Board Z.1. Financial Accounts of the United States — F.103.

Рис. 2

акций в США означают стабильность всей системы фондов, которые выступают держателями ценных бумаг. Это, безусловно, облегчает прохождение острой фазы неожиданной рецессии, но переносит тяжесть кризиса на бюджет.

Необычной реакцией стал рост во всех развитых странах нормы сбережений состоятельных слоев населения, на которые приходится наибольшая доля личного потребления, в том числе дорогостоящих услуг, запрещенных карантинами. Тем самым образовался еще один источник свободных средств на рынках. Обычно «защитное потребление» средних слоев в начале кризиса выражается в сокращении потребительских расходов в большей степени, чем в снижении доходов. В 2020 г. вместо сокращения потребления и обычного увеличения нормы сбережений из-за неуверенности определенных слоев населения произошло ее резкое принудительное увеличение у многих средних и состоятельных слоев. Немедленным и необычным результатом действия данного сочетания факторов — ограничения потребления при сохранении доходов и сбережений состоятельных слоев — оказались рост цен на недвижимость во многих странах и скупка жилья. Комбинированный эффект включает и бегство от денег, и желание увеличить социальную дистанцию в быту и многое другое — здесь существенны национальные различия. Как мы увидим ниже, эти эффекты уже стали влиять на структуру личного потребления американского населения в III кв. 2020 г. Текущая рецессия уникально началась, необычно протекает, и выход из нее будет неординарным по своим формам и последствиям.

Федеральный бюджет США — инструмент внутренней социальной стабильности плюс финансирование инноваций и военных расходов.

Расходы федерального правительства США (без штатов и муниципалитетов) в 2019 г. составили округленно 4,5 трлн долл., или 20,75% ВВП, а дефицит был несколько ниже 1 трлн долл. (Council of Economic Advisers, 2020. Table B-45, p. 418). В 2009–2010 гг. дело усугубило то, что Б. Обама начал очередную войну в Азии, так что дефицит федерального бюджета достигал 10% ВВП (Григорьев, 2013). Бюджетный процесс при Трампе развивался на фоне контроля демократов в палате представителей и постоянной борьбы по поводу бюджетных проблем с межпартийными конфликтами, приводившими даже к параличу расходов федерального правительства.

За годы президентства Трампа доли четырех из пяти крупных компонент расходов бюджета сокращались: управления, образования, военных и даже социальных. Сложная ситуация с медицинским страхованием в стране вызвала гигантский рост финансирования здравоохранения даже в условиях отмены Трампом ряда важных положений реформ Обамы. Государственные расходы на медицину стали выше, чем на социальную защиту. Американская система здравоохранения, столкнувшись с угрозой пандемии, показала «смешанные» результаты. Замечательная платная медицина оказалась слишком дорогостоящей для многих слоев населения. Так, по расчетам Национального института здоровья США, в 2009 г. 50% американцев потратили лишь 36 млрд долл. (около 3% всех расходов) на все медицинские нужды, а 5% наиболее состоятельных — 623 млрд долл., или около половины всех расходов (Schoeman, 2012).

Англосаксонская социальная система предполагает значительное неравенство и высокую мобильность предпринимательства, которую республиканцы традиционно поддерживали с помощью низких налогов (по сравнению с популистами). В 2017 г. Трамп провел одно из самых радикальных снижений ставок налогов на прибыль в мире рыночного хозяйства, причем в условиях относительно медленного роста прибыли в целом. В реальности эта мера поддержала ее уровень после уплаты налогов и инвестиции в стране. Особенно важно с учетом зависимости различных фондов от динамики курсов акций, что последние стали расти к концу 2019 г. Так что структура бюджетных поступлений была смещена в пользу подоходного налога с индивидуальных плательщиков.

К началу 2020 г. общими усилиями предыдущих администраций и на фоне соперничества партий перед выборами государственный долг США превысил 100% ВВП. Правда, его обслуживание при низких ставках процента обходится американскому бюджету намного дешевле, чем, скажем, Р. Рейгану в условиях инфляции конца 1980-х годов. Расходы на 2020 г. планировались примерно в размере 4,8 трлн долл. при ожидаемом дефиците около 1,08 трлн долл. (ВВП США 2019 г. равен 21,4 трлн долл.). Разумеется, об этих параметрах можно забыть, так как дефицит предварительно оценивается в размере до 3 трлн долл., или порядка 15% ВВП, поскольку расширение расходов сопровождается падением налоговых поступлений. Значительную часть нового долга (по-видимому, более половины) скупает ФРС, что упрощает ситуацию в краткосрочном плане. Тем не менее долг может увеличиться

также до 15% с перспективой дальнейшего роста в 2021–2022 гг. ФРС намерена держать низкие ставки еще два года — до восстановления экономики. Это, похоже, будет вынужденной мерой, так как повышение ставок в случае, например, увеличения инфляции в ходе оживления может вызвать резкий рост расходов на обслуживание долга. Действия денежных властей базируются на анализе отрицательного опыта поведения ФРС при президенте Г. Гувере в 1929–1932 гг. (Greenspan, Wooldridge, 2019) и опыте борьбы с Великой рецессией 2009 г. Задача в 2020 г. была простая — избежать массовых банкротств и крахов, а потом постепенно переходить к обычному оживлению.

Итогом развития необычной ситуации в экономике и обществе США в 2020 г. станет уникальный набор проблем для нового президента-демократа. Оживление экономической активности может облегчить ситуацию, но не обязательно быстро и радикально в смысле увеличения занятости и поступления налогов. Рост социальных расходов, затрат на военные цели и здравоохранение выглядит в той или иной степени предопределенным. Роль партий в Конгрессе поменялась, но острота дебатов по размерам дефицита и структуре финансирования, скорее всего, не ослабнет. Можно ожидать поддержки финансовых рынков, но более ограниченных вливаний в экономику. В декабре 2020 г. Конгресс согласился на пакет антикризисной помощи пока в 900 млрд долл.<sup>1</sup>

### **Неравенство и кризис потребления**

В истории человечества и раньше наблюдались периоды роста или снижения социального неравенства в связи с особенностями экономического развития, изменением общественных институтов. Большие перепады в неравенстве обычно связаны с периодами роста и глубокими кризисами, а также войнами и эпидемиями (Scheidel, 2017). Современные исследования указывают на ригидность социального неравенства в мире в последние десятилетия, если его измерять долей 10-го (состоятельного) дециля в личном доходе (Grigoryev, Pavlyushina, 2019). В англосаксонских странах неравенство сильнее, но выше вертикальная мобильность по сравнению, например, со странами Центральной и Северной Европы. Экономический рост в развитых странах и в США в частности сопровождается также увеличением разрыва между 10-м децилем и остальными стратами, а внутри первого постепенно растет доля доходов и активов 1% наиболее богатых людей (Piketty, Saez, 2014). Некоторое уменьшение неравенства обычно происходило также во время рецессий, поскольку курсы акций, прибыли, иные рентные доходы снижаются сильнее при спадах деловой активности, чем заработная плата трудящихся, защищенная трудовыми договорами и законодательством.

---

<sup>1</sup> [https://www.nytimes.com/live/2020/12/20/us/joe-biden-trump?campaign\\_id=51&emc=edit\\_MBE\\_p\\_20201221&instance\\_id=25256&nl=morning-briefing&regi\\_id=127542734&section=topNews&segment\\_id=47463&te=1&user\\_id=f52df6bb9fbc545a15ec8027da155ed7#congress-is-racing-to-close-a-stimulus-deal-and-keep-the-government-funded-before-a-midnight-deadline](https://www.nytimes.com/live/2020/12/20/us/joe-biden-trump?campaign_id=51&emc=edit_MBE_p_20201221&instance_id=25256&nl=morning-briefing&regi_id=127542734&section=topNews&segment_id=47463&te=1&user_id=f52df6bb9fbc545a15ec8027da155ed7#congress-is-racing-to-close-a-stimulus-deal-and-keep-the-government-funded-before-a-midnight-deadline)

ВВП и занятость в большинстве стран и в США упали в I–II кв. 2020 г. и выросли осенью, так что тяжесть кризиса для тех, кто потерял работу, будет зависеть от длительности пребывания в этом состоянии. Обеспеченные люди во многих случаях — кроме остановки бизнеса на карантин — сохранили свои доходы в большинстве секторов экономики. Сжатие расходов, как мы отмечали выше, ведет к принудительным сбережениям, что обеспечивает верхним слоям общества свободные ликвидные ресурсы. Последние были направлены на покупку государственных ценных бумаг, акций и недвижимости, вызвав аномальные для фазы кризиса эффекты на этих рынках. С точки зрения динамики неравенства в 2020 г. можно сказать, что значительная масса бедных потеряла работу и доход, но получила ту или иную помощь государства. А состоятельные слои лишились привычного образа жизни: ресторанов, курортов и культурных мероприятий, получив «лишние» средства для вложения в финансовые активы и недвижимость. Такая динамика доходов и переключение расходов явно усиливают имущественное (по активам) неравенство, хотя могут несколько сокращать различия в богатых странах в личном потреблении на несколько месяцев.

Социальная структура американского общества как англосаксонская модель традиционна: глубокое неравенство, но высокая вертикальная мобильность на индивидуальном уровне. Разумеется, в этих странах ее нельзя преувеличивать. Как показывают специальные исследования, мобильный рынок труда дает большие возможности для образованных людей (особенно в США), однако на поколения сохраняется влияние уровня доходов родителей (Corak, 2013). Тем более это относится к соотношению социальных слоев, в частности по расовому признаку в США, поскольку данные процессы весьма инерционны и преимущества в стартовом положении закрепляются в образовании и доходах, несмотря на успехи многих представителей афроамериканского населения и испаноязычной группы (Григорьев, 2013).

Данные таблицы 1 показывают глубину неравенства в США за 1990–2019 гг. Отметим значительный рост доходов семей (в долларах 2011 г.) за период 2011–2019 гг., что улучшило положение крупных слоев американского общества. В целом сократилась доля населения с доходами ниже 35 тыс. долл. (до 25,4%) и выросла доля имеющих доходы выше 100 тыс. (34,1%). Значительные сдвиги заметны у всех четырех выделенных рас, включая испаноязычных, но тут успехи весьма разные — от значительного роста у азиатской группы до довольно скромных успехов у афроамериканской. Принципиально важны и демографические сдвиги в долях этих групп: наибольший относительный прирост с 1990 по 2019 г. наблюдается у лиц азиатского происхождения (с 2,8 до 5,3%), у белых — сокращение с  $\frac{3}{4}$  до  $\frac{2}{3}$  общего числа семей, афроамериканцы прибавили 1,5 п. п., а испаноязычные — 4,2 п. п.

В последние 30 лет в США идет огромный приток мигрантов из Латинской Америки. В результате, как мы видим, они обошли по общей численности афроамериканское население. Заметим, что они держатся дружно, а среди прочих факторов католицизм играет важную роль в устойчивости семей, что существенно помогает получить

**Распределение американских семей по доходам  
(суммарные доходы работающих от 15 лет и старше, в ценах 2014 г.) в 1990–2019 гг. (в %)**

Доход, долл.	Все население				Афро-американцы		Азиатского происхождения		Испанского происхождения		Белые американцы	
	1990	2000	2011	2019	1990	2019	1990	2019	1990	2019	1990	2019
	Ниже 15 000	13,1	11,1	13,5	9,1	27,7	17,2	9,8	6,5	18,3	10,7	10,7
15 000–24 999	11,2	10,6	11,5	8,0	14,7	11,5	8,4	5,0	15,6	10,4	10,4	7,5
25 000–34 999	10,8	10,2	10,9	8,3	12,2	11,4	8,9	5,2	13,0	10,5	10,4	8,0
<i>Итого 0–34 999</i>	35,1	31,9	35,9	25,4	54,6	40,1	27,1	16,6	46,9	29,9	31,5	23,2
35 000–49 999	14,9	14,1	13,9	11,7	13,9	13,7	11,5	8,7	16,6	14,1	15,0	11,5
50 000–74 999	20,3	16,3	17,6	16,5	16,1	16,8	19,9	12,9	19,1	19,5	21,0	16,7
75 000–99 999	12,8	13,0	11,5	12,3	8,2	9,8	13,9	12,5	8,6	12,2	13,7	12,7
<i>Итого 35 000–99 999</i>	48,0	43,4	43,0	40,6	38,2	40,3	45,3	34,1	44,3	45,9	49,7	41,0
100 000–149 999	11,1	13,2	11,9	15,5	5,5	10,8	17,0	17,9	6,1	13,0	12,2	16,3
150 000–199 999	3,3	5,2	4,9	8,3	1,2	4,2	6,2	12,4	1,5	5,9	3,7	8,7
200 000 и больше	2,5	4,3	4,2	10,3	0,6	4,6	4,3	18,9	0,9	5,3	2,8	10,8
<i>Итого от 100 000</i>	16,9	22,7	21,0	34,1	7,3	19,7	27,5	49,2	8,5	24,2	18,7	35,8
Доля населения	100,0	100,0	100,0	100,0	11,8	13,3	2,8	5,3	9,0	13,8	75,5	66,1

*Источник:* U.S. Census Bureau. HINC-06. Income distribution to \$250,000 or more for households (<https://www.census.gov/data/tables/time-series/demo/income-poverty/cps-hinc/hinc-06.html>).

**Доходы семей в США, 2018 г.**  
(старше 15 лет, тыс. долл./семья)

Доходы на семью	Все население	Белые (не испаноязычные)	Азиатского происхождения	Испаноязычные	Афроамериканцы
Медиана	63,2	70,6	87,2	51,5	41,4
Средняя	90,0	98,3	119,8	70,9	58,7

*Источники:* U.S. Census Bureau, Current population survey. Income and poverty in the USA 2018 (Table B-3, p. 52); 2019 Annual social and economic supplement (Table A-2, pp. 26–33).

образование. По всей видимости, они успешно конкурируют на рынке труда — к 2019 г. их социальная позиция стала заметно лучше, чем у афроамериканского населения. Если азиатское и белое население вместе составляют 71,4% всего населения США, то среди семей, зарабатывающих более 100 тыс. долл., — свыше 80%.

Разрыв в доходах между расовыми группами в США остается примерно таким же, как и в прежние годы, несмотря на общий рост их уровня и изменение численности групп. Как показывают данные таблицы 2, медианные показатели на семью для четырех рас составляли в 2018 г. 87,2 тыс. долл. (азиатского происхождения), 70,6 тыс. (белые), 51,5 тыс. (испаноязычные) и 41,4 тыс. долл. (афроамериканцы). Средние величины по расам существенно смещены вверх, что указывает на значительное неравенство внутри групп. Принципиально важно, что такие разрывы в доходах больших групп населения нельзя ликвидировать простым перераспределением налогов или субсидий, поскольку это связано с образованием, рыночными факторами оценки труда и т. п. Развитие систем социальной поддержки при будущей администрации демократов станет попыткой частично компенсировать различия в доходах. Но основные параметры неравенства весьма устойчивы, точнее, воспроизводятся с такими разрывами уже десятилетиями, несмотря на общий рост благосостояния.

Структура неравенства по расам имеет прямое отношение к конфигурации электоральных коалиций, формированию повестки дня и предвыборных лозунгов обеих партий. Поскольку во всех штатах собственные конфигурации электората по расовому, национальному, имущественному, религиозному и иным признакам, это влияет как на социальные параметры, так и на электоральное поведение.

Острота рецессии в США на фоне пандемии в 2020 г. заставляет анализировать динамику поведения потребителей на квартальных данных, не дожидаясь появления годовой статистики для более качественного академического анализа. Сокращение спроса на услуги на 15% было центральным для текущей рецессии, причем обрушение спроса во II кв. 2020 г. затронуло прежде всего продажу одежды, бензина, расходы на здравоохранение, транспорт, общественное питание, развлечения<sup>2</sup>. Аналогичная картина по всему миру, причем сокращение расходов на

<sup>2</sup> BEA. <https://apps.bea.gov/iTable/iTable.cfm?reqid=19&step=2#reqid=19&step=2&isuri=1&1921=survey>

транспорт, развлечения и общественное питание было по стоимости тем глубже, чем богаче страна и сильнее неравенство. США одновременно выступают не только примером этих двух качеств социальной жизни, но и наиболее активным экспериментатором в области социальной адаптации. Поэтому динамика расходов в III кв. может быть индикатором и для других стран. В США мы видим скачок в покупках товаров длительного пользования (ТДП) для целей досуга уже во II кв. и особенно в III кв. — на 21% выше уровня IV кв. 2019 г. (сезонно очищенные данные). Другими словами, потребление состоятельных слоев адаптируется путем замены услуг, оказываемых низкооплачиваемым трудом, на своего рода самообслуживание через дорогостоящие ТДП — типично американский подход. Расходы на услуги несколько выросли, хотя не прошли еще и половины дистанции до докризисного уровня. Это во многом объясняет различные оценки поведения групп населения осенью 2020 г., что, естественно, повлияло на исход выборов.

Оживление в экономике США уже идет применительно к дорогостоящим товарам, которые могли покупать более обеспеченные слои общества, причем частично — на средства вынужденных сбережений от ограничения расходов на услуги. Рост вложений в акции, государственные бумаги и недвижимость позволяет сказать, что состоятельные слои приспособились и ищут возможности адаптации к пандемии, не дожидаясь конца рецессии. Тем самым они создали источники роста в экономике и основу для сокращения безработицы в III кв., чем Трамп не успел воспользоваться, примерно как Дж. Картер в 1980 и Дж. Буш-старший в 1992 г. Разумеется, оживление в III кв. 2020 г. — еще не гарантия быстрого выхода из рецессии, но дает некоторую надежду на него в 2021 г. Одновременно можно констатировать фактически наблюдаемое расслоение, поскольку значительная часть бедных и безработных получила только помощь от государства, но не работу. Дискуссия о влиянии пандемии и рецессии на социальное неравенство в стране уже идет (Kent et al., 2020), но делать выводы еще рано — многое будет зависеть от длительности пандемии и будущего оживления.

### **Выборы в стране с «двумя электоратами»**

Рассмотрим воздействие социально-экономических факторов на выборы 2020 г. в США. Нас в конечном счете интересует несколько важных вопросов: повлияла ли безработица на исход голосования по штатам, какую роль сыграли две волны инфекции (если их удастся выделить) и, наконец, как выглядит исход голосования в «критических» штатах с точки зрения опросов в ситуации, когда отношение к двум претендентам и двум подходам ко многим политическим проблемам тесно переплетено внутри штатов и даже семей, учитывая, что мужчины в большей степени голосовали за Дональда Трампа, а женщины с еще бóльшим перевесом — за Джо Байдена.

Социально-экономическая ситуация в США традиционно имеет большое значение для исхода выборов, хотя политическая конфронтация, скандалы или крупные внешние конфликты, конечно, могут

доминировать над рациональными подходами «на основе благосостояния», как в 2016 г. (Григорьев, Григорьева, 2020). Для целей нашей работы важно, какую роль сыграла социально-экономическая ситуация в стране в 2016 г. Тогда, через семь лет после Великой рецессии, после трех лет подъема и снижения безработицы в критически важных штатах избиратели в значительной массе еще не забыли недавние потрясения. Трампу как критику эффектов глобализации удалось показать заметной части избирателей, что он готов предотвратить разорение ряда предприятий, отраслей и районов со старой промышленностью из-за глобальной конкуренции. Его социально-экономическая программа оказалась в резонансе с социальной травмой периода Великой рецессии, когда многие избиратели чувствовали себя забытыми.

В 2020 г. в условиях общенациональной мобилизации сторонников обоих кандидатов и партий мы видим рекордную активность избирателей. Рекорд Байдена по числу проголосовавших за него избирателей ставит Трампа на второе место в истории, отодвигая на третье Обаму. Более того, основной перевес по голосам Байдену дала Калифорния, где за него было отдано 64% голосов (дополнительно 5,93 млн избирателей). В остальных 49 штатах и округе Колумбия (Вашингтон) его перевес в сумме составил менее 600 тыс. голосов (4 промилле голосовавших без учета жителей Калифорнии). Если учесть превышение сторонников Байдена в штате Нью Йорк — 1 млн, то по остальным 49 штатам суммарное число голосовавших окажется в пользу Трампа. Выигрыш Байдена в ключевых штатах исчисляется лишь десятками тысяч голосов.

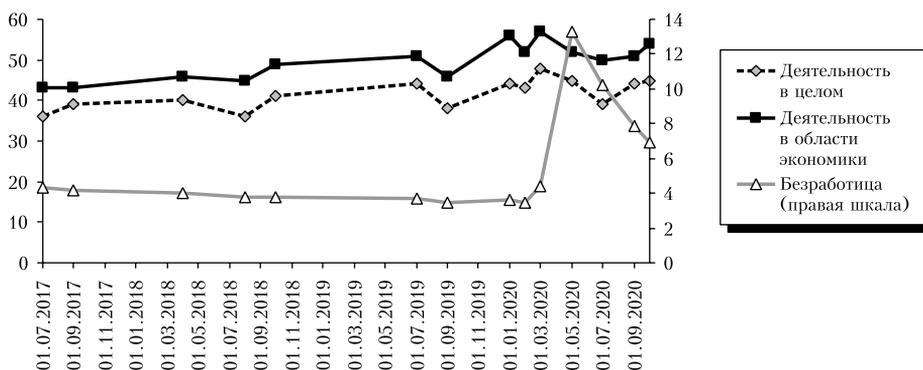
Поэтому мы считаем, что нельзя легковесно относиться к той Америке, которая проголосовала за Трампа в условиях интенсивной пропаганды против него, пандемии и рецессии в стране. За действовавшего президента голосовала не «случайная группа лиц», а 73,77 млн человек (преимущественно мужчин). Доминирующие СМИ четыре года рассказывали им «всю правду о Трампе» 24 часа в сутки, но сторонники Трампа — это миллионы людей с собственным мнением. Новая «коалиция Байдена» — 79,79 млн избирателей — отчасти похожа на коалицию Рузвельта: либеральные СМИ, либеральная (университетская) интеллигенция, национальные меньшинства, видимо, бедные слои общества. Одно существенное различие: с 1930-х годов туда входили «белые-южане» при блокировании доступа афроамериканских избирателей вплоть до 1960-х годов, а теперь последние в массе проголосовали против республиканцев (Линкольна). Карта «победителей-2020» в США указывает на преимущество Байдена в больших городах Новой Англии и Калифорнии и в городах, расположенных в центрах бывших хлопковых плантаций на Юге. Это действительно преимущество в университетских городах, где одновременно сосредоточены значительные массы беднейшего населения страны, которые теперь ждут результатов новой политики президента-демократа.

Но структура общества — как было показано выше — существенно меняется. Вес университетов и меньшинств серьезно возрос, а либеральные СМИ доминировали. Мы полагаем, что новая конфигурация общества станет и дальше смещаться в этом направлении в силу демографических тенденций. Внутренняя повестка дня будущих

президентов будет объективно закрепляться в интересах победившей коалиции: образованные слои и относительно бедные группы общества при росте значения интересов национальных меньшинств.

На протяжении всего 2020 г. у Трампа было преимущество по опросам в стране по экономике. Даже после завершения рассмотрения «доклада Мюллера», который имел свою накопленную остаточную реакцию после трехлетних дебатов в СМИ, у Трампа практически не было передышки. Экономическая ситуация внезапно вышла из-под контроля в связи с пандемией COVID-19, но даже резкий рост безработицы в апреле–июне 2020 г. не ликвидировал преимущество действовавшего президента по экономическим вопросам (рис. 3). Это можно расценить как удивительную устойчивость мнений электората на фоне преимущества претендента по другим вопросам. Добавим также, что значительная часть сотрудников, принятых на работу в 2019 — начале 2020 г., не относилась к ядру рабочей силы, не была активной частью избирательного процесса и не учитывалась опросами.

**Поддержка деятельности Д. Трампа на посту президента в целом и в сфере экономики, 2017–2020 гг. (в %)**



Источники: ABC News Polls; Washington Post; BEA.

Рис. 3

Данные опросов указывают на феномен, который, возможно, сыграл значительную роль в процессе голосования, — огромное преимущество Байдена перед Трампом по опросам избирателей за неделю перед выборами — 7,2 пункта<sup>3</sup>. Эти данные собраны по десяткам опросов за период между 25 октября и 2 ноября, причем ведущие агентства давали перевес демократу в 8–10 пунктов. Это огромное преимущество в ходе выборов исчезло при жесткой конкуренции во многих штатах. Если говорить о разрыве, который за пределами Калифорнии в среднем снизился с 7 п. п. до 4 промилле, то вариантов его объяснения не очень много. Приведем их списком: опрашивали «не тех»; респонденты «не говорили правду»; у опросчиков была «своя повестка дня»; часть

<sup>3</sup> General Election: Trump vs. Biden polling data. [https://www.realclearpolitics.com/epolls/2020/president/us/general\\_election\\_trump\\_vs\\_biden-6247.html](https://www.realclearpolitics.com/epolls/2020/president/us/general_election_trump_vs_biden-6247.html)

избирателей отвечали на вопросы и «тут же передумали». Мы не будем исследовать эти гипотезы в надежде на результаты соответствующего анализа, как и роль голосования по почте. Отметим только, что такое устойчивое и длительное смещение показателей опросов в пользу одного кандидата не нейтрально по отношению к голосованию. Мы полагаем, что оно объективно действовало в пользу Байдена, став еще одним фактором влияния СМИ на избирателей.

Важная проблема — что произошло в 13 «оспариваемых» (battle-ground) штатах. Анализ расхождения итогов голосования в них, которые считались критическими для победы в 2020 г., с результатами недавних опросов не дает драматических откровений, но ставит много вопросов для аналитиков, а также политтехнологов будущих кампаний. Три штата — Миннесота, Нью-Гэмпшир и Огайо — как отдавали предпочтение своему претенденту со значительным преимуществом по опросам, так и проголосовали. В Джорджии и Неваде Трамп вел по опросам, но проиграл немного, а в Пенсильвании проиграл меньше, чем уступал по опросам. Дальше по семи штатам начинаются вопросы, связанные с политтехнологиями. В частности, заметны низкие уровни поддержки Трампа по опросам по сравнению с итогами голосования (неважно, выиграл он или проиграл): Техас (0 по опросам и +5,5 преимущества), Айова (+1 и +8,3), Аризона (–6 и –0,3), Северная Каролина (–2 и +1,3), Мичиган (–7 и –2,8), Висконсин (–8 и –0,6), Флорида (–3 и +3,3). Конечно, при опросах всегда вероятны ошибки в несколько пунктов — можно лидировать по предварительным данным, но проиграть выборы. Однако устойчивость смещения на национальном уровне в семи важнейших штатах потребует дальнейшего изучения социологов и политологов.

Мы использовали корреляционный анализ на базе 51 штата, чтобы оценить характер связей по социальным показателям (табл. 3). Мы предполагаем, что фактор безработицы мог повлиять на итоги голосования по штатам, но остается вопрос о глубине памяти избирателей. В 2016 г. многие еще помнили безработицу 2009–2012 гг., но ситуация 2020 г. оказалась совершенно необычной на национальном уровне: 3,2% в декабре, 14,7% в апреле и 7,9% в сентябре. Рациональная гипотеза состоит в том, что Байден выигрывал по этому фактору при высокой корреляции исхода выборов с весенними уровнями и мог потерять голоса, если избиратель помнил январь 2020 г.

Фактическая корреляция статистического ряда побед по штатам (1 — Трамп, 0 — Байден) оказалась незначительной по январю и маю, но заметной по августу. Это означает, что безработица все же сказалась в пользу Байдена, хотя мы видели резкое улучшение ситуации в III кв. На данных выборах — в пределах осторожных заключений — сработала «самая короткая» память избирателей. Высокая вторая волна инфекции осенью коррелировала со штатами, все же поддержавшими в конечном счете Трампа, а штаты с более сильной весенней волной поддержали Байдена. Это, видимо, означает, что вторая волна не остановила сторонников Трампа. Социальные различия двух электоратов при данном подходе были подтверждены отрицательной корреляцией голосования за Трампа с уровнем ВВП на душу населения.

Корреляция социально-экономических показателей по 51 штату США

Переменная	Избирательное голосование (1 – Трамп, 0 – Байден)		ВВП на душу населения	Коэффициент Джини	Уровень безработицы, % (сезонно очищенный ряд)	Общее число случаев COVID-19 (на 1 млн человек)		Новые случаи COVID-19 (на 1 млн человек)	
	2020	2016	млрд долл.	2019	август	май	сентябрь	май	сентябрь
Источники	x1	x2	x3	x4	x5	x6	x7	x8	x9
	<a href="https://www.nytimes.com/elections/2016/results/president">https://www.nytimes.com/elections/2016/results/president</a>	<a href="https://edition.cnn.com/election/2020/results/president">https://edition.cnn.com/election/2020/results/president</a>	<a href="https://www.bea.gov/data/gdp/gdp-state">https://www.bea.gov/data/gdp/gdp-state</a>	<a href="https://www.statista.com/statistics/227249/greatest-gap-between-rich-and-poor-by-us-state/">https://www.statista.com/statistics/227249/greatest-gap-between-rich-and-poor-by-us-state/</a>	<a href="https://www.bls.gov/web/laus/laumstrk.htm">https://www.bls.gov/web/laus/laumstrk.htm</a>	<a href="https://github.com/nytimes/covid-19-data/blob/master/us-states.csv">https://github.com/nytimes/covid-19-data/blob/master/us-states.csv</a>			

Корреляционная матрица

	x1	x2	x3	x4	x5	x6	x7	x8	x9
x1	1,00								
x2	0,82	1,00							
x3	-0,35	-0,41	1,00						
x4	-0,13	-0,16	0,31	1,00					
x5	-0,50	-0,54	0,21	0,44	1,00				
x6	-0,40	-0,43	0,47	0,48	0,45	1,00			
x7	0,36	0,40	-0,05	0,37	-0,09	0,24	1,00		
x8	-0,34	-0,39	0,51	0,30	0,25	0,83	0,31	1,00	
x9	0,64	0,63	-0,23	-0,24	-0,48	-0,29	0,53	-0,11	1,00

Источник: расчеты авторов.

Время от времени новые технологии меняют характер электоральных кампаний. Дж. Кеннеди выиграл выборы благодаря телевидению и публичным дебатам. В 2016 г. Трамп обошел массовые СМИ, настроенные к нему враждебно, с помощью твиттера и социальных сетей. На этот раз, похоже, мобилизация голосов избирателей в ключевых штатах по почте стала дополнительным фактором, который склонил чашу весов в пользу кандидата-демократа.

### **Опрос избирателей как социальный портрет страны**

Политическая борьба в пяти–семи критически важных штатах становится заложницей политехнологий, которые на уровне нескольких десятков тысяч голосов решают судьбы голосования 153 млн избирателей. Итоги выборов 3 ноября 2020 г. в США показали различия между избирателями двух кандидатов, которые можно объяснить как фундаментальными демографическими факторами, так и логикой построения политических кампаний и коалиций обеих сторон. Они закладывают основу для обеспечения интересов победителей — программы президента Байдена, конфигурации будущих государственных социальных программ и мер по продвижению интересов новой политической коалиции. Последнее уже вырисовывается в форме обещанного предоставления гражданства миллионам (порядка одиннадцати) нынешних нелегальных жителей страны, большинство которых, видимо, мигранты из Латинской Америки и их потомки. Учитывая, что эта группа проголосовала за демократов два к одному, принятие такого закона существенно укрепит на будущее позиции демократов, республиканцы же могут превратиться в меньшинство и в более широком демографическом смысле.

Выше мы показали структуру неравенства в США по расам — теперь мы имеем данные о том, как проголосовали различные группы населения (табл. 4). Фактически экспресс-опрос *New York Times* совмещает социальный (структура общества) и экономический анализ (оценки экономического состояния страны) с политологическим — реакцией избирателей по вышеуказанным категориям. Данные опроса можно использовать для более детального анализа голосования избирателей по ключевым социально-экономическим факторам (оставляя в стороне идеологические вопросы).

Поляризация оказалась несколько глубже, чем мы предполагали по объективным социальным показателям. Байден победил большинством женщин и меньшинств, но для объективности картины мы сосредоточимся на группах, которые поддержали Трампа. По демографии за него проголосовали (с некоторым заметным преимуществом; см. табл. 4) не только белые избиратели в целом, но и белые женщины и белая молодежь. За Трампа проголосовало большинство опрошенных, состоящих в браке и служивших в армии. Образованные белые со степенью колледжа раскололись: 48% за Трампа против 51% за Байдена. Наконец, за Трампа проголосовало большинство лиц, имеющих доход более 100 тыс. долл. на семью и составивших в выборке опроса 26%, хотя по налоговым отчетам (см. табл. 1) их доля в стране больше, по-

**Структура голосования по социально-экономическим факторам  
3 ноября 2020 г. (в %)**

Группа	Вес группы	За Трампа	За Байдена
Мужчины	48	53	45
Женщины	52	42	57
Женатые	56	53	46
Одинокие	44	40	58
Выпускники колледжа	41	43	55
белые	32	48	51
не белые	10	27	70
Белые без степени колледжа	35	67	32
Небелые без степени колледжа	24	26	72
Доход больше 100 тыс. долл. на семью	26	54	42
Работают полный день	58	51	47
Нет полного рабочего дня	42	42	57
Служили в армии	15	54	44
Не служили в армии	85	45	53
Полагают, что экономика в отличном состоянии	49	78	22
Полагают, что экономика не в очень хорошем состоянии	50	17	80
Экономически лучше, чем 4 года назад	41	72	26
Экономически хуже, чем 4 года назад	20	20	77
Экономически примерно так же, как 4 года назад	39	34	65
Важно сдерживать коронавирус даже в ущерб экономике	52	19	79
Важно восстановить экономику, даже если это мешает бороться с коронавирусом	42	78	20
Белые избиратели	67	58	41
в том числе женщины	32	55	48
Афроамериканцы	13	12	87
в том числе женщины	8	9	90
Испаноязычные	13	32	65
Азиатского происхождения	4	34	61
Другие	4	41	55

*Источник:* опрос 15 590 голосовавших избирателей (<https://www.nytimes.com/interactive/2020/11/03/us/elections/exit-polls-president.html>).

скольку семьи богатых, видимо, малочисленны. В результате видно, что неверна оценка, часто фигурирующая в СМИ, что за уходящего президента голосовали пожилые, сельские жители и малообразованные.

Городские образованные избиратели в больших городах Калифорнии, Новой Англии и Юга были за претендента-демократа, но его основной перевес был обеспечен меньшинствами. Это указывает на сложное положение небелых образованных, поскольку их выбор в значительной степени был в пользу Байдена, включая граждан азиатского происхождения, которые по доходам давно обошли белых. В какой-то степени здесь можно применить идею Л. Ионина о «восстании меньшинств» (Ионин, 2013). Самый большой проигрыш Трампа — афроамериканские женщины, которые на 90% были за Байдена. Это ставит вопрос о средневзвешенном уровне образования двух избирательных корпусов. Масса относительно бедных, одиноких людей, проголосовавших

за Байдена, включая представителей меньшинств, у которых не было возможностей получить хорошее образование (72% небелых без колледжа), не делают его сторонников заведомо или намного более образованными. Поддержка сторонниками претендента ряда лозунгов демократов (которые в этой таблице мы не приводим) по вопросам о ценностях, гендерным вопросам, отношении к ВЛМ, климату и другим вполне реальна, но может идти «от жизни», а не обязательно от глубокого понимания проблем, — это были выборы, а не экзаменационные тесты.

По оценке состояния экономики США и своего положения в ней раскол действительно драматический: за Трампа проголосовали большинство тех, кто считает, что в экономике все хорошо, и даже лучше, чем 4 года назад, кто имеет полный рабочий день и финансово не пострадал от коронавируса. Эффект инфекции хорошо виден по избирателям с низкими доходами — они за Байдена. Интересно, что пострадавшие от коронавируса (и, видимо, небогатые) проявили готовность бороться с эпидемией даже в ущерб экономике.

Если попытаться кратко определить раскол избирателей в США, то это можно сделать довольно просто: за Трампа голосовали более благополучные в традиционном понимании — взрослые, женатые, высокодоходные, особенно мужчины-налогоплательщики и, видимо, владельцы домов и финансовых активов. Они проиграли, и им предстоит поддержать тем ли иным образом часть общества, которая рассчитывает на увеличение социальной помощи. Заметим, что после республиканца Гувера во время Великой депрессии демократы оставались у власти в течение 20 лет, сформировав электоральную коалицию сходного типа (правда, включая «совсем других южан»), но в другую эпоху.

### **Видимые последствия выборов в США**

Выборы в США — это всегда большая история. Но в критически важный для мира 2020 г. они окажут огромное влияние на социально-экономическое развитие страны, мировую борьбу с пандемией и рецессией. Мир будет вынужден трансформироваться во многих отношениях с точки зрения образа жизни людей, функционирования общественных институтов, международного взаимодействия. И примеры США — Китая — ЕС — России — Индии — Бразилии будут влиять на другие страны и определяют характер технологической революции, социальные параметры мира, особенности международного сотрудничества, конкуренции и конфликтов.

В ближайший год выяснится, насколько получится справиться с пандемией COVID-19 в США, поскольку число заболевших в стране на 30 декабря 2020 г. почти достигло 20 млн, а число умерших превысило 346 тыс. человек. Когда и как заработают вакцины и удастся ли быстро вакцинировать страну, не говоря уже обо всем мире, пока неясно. СМИ будут на стороне нового президента, так что ему будет несравненно легче. Если оживление в экономике при ослаблении инфекции продолжится, то в этом случае ситуация начнет несколько напоминать приход к власти Рузвельта после Гувера, который неудачно

выполнял функции президента во время Великой депрессии. В любом случае новый президент, видимо, попытается повторить некоторые социальные меры и риторику прежних президентов-демократов, особенно Ф. Д. Рузвельта и Дж. Кеннеди.

Проблемы нового президента Байдена и его повестку дня сейчас обсуждает весь мир. Заметим только, что уже возникла проблема «доверия» внешнего мира к США из-за опасности появления нового «Трампа» в 2024 или 2028 г. (Нуе, 2020). При отборе социально-экономических проблем для нового президента США мы используем либо объективно неизбежные, либо социально-психологические вопросы, связанные с текущей повесткой дня, но не затрагиваем международные отношения и конфликты, вопросы разоружения, реформы ООН и отношений с ключевыми странами (игроками).

1. Возможно, не первой, но важной проблемой остаются неожиданные результаты голосования по почте в ряде штатов. В будущем она может перенести борьбу на выборах на низовые уровни в 6–10 ключевых штатах, исходя из того, что основная масса штатов имеет четкие партийные предпочтения.

2. Возможно расширение социальной базы демократов за счет проведения широкой натурализации нелегальных иммигрантов в ближайшие годы, которая может закрепить в будущем преимущество электоральной коалиции демократов на выборах 2020 г.

3. Ожидания быстрого изменения ситуации в стране к лучшему обычно формируются обещаниями перед выборами. Рост ВВП в III кв. 2020 г. дает определенную надежду, хотя стимулировать его будет непросто в силу объективных ограничений по законодательству, менеджменту и дефициту бюджета.

4. Важная проблема — изменение ответственности за борьбу с пандемией. Одно дело — критиковать формулировки Трампа по пандемии, вакцинам и т. п. Но очень сложно вести системную борьбу с массовой инфекцией в стране с платной медициной и высокой неравномерностью доступа к качественному здравоохранению, причем немедленно, а не через изменение законов в отдаленном будущем.

5. Переход демократов от оппозиционной критики к ответственности власти за социально-экономическое положение страны. Начать придется с пособий по безработице и поддержки бедного населения в целом в условиях гигантского дефицита бюджета. Хотя ставки процента в стране низкие и ФРС скупает значительную долю новых долгов Минфина, но бесконечное наращивание долгов в США обычно сталкивалось с критикой деловых кругов и науки, а также партии в оппозиции. Перед выборами демократы подталкивали администрацию республиканцев к высоким расходам — теперь им придется принимать ответственность на себя.

6. Образовательные, гендерные и иные различия электоратов двух претендентов на выборах 2020 г. очевидны, но столь же устойчивы. «Лечение психологического раскола» страны — это не пропагандистская, а объективная задача. СМИ за последние четыре года показали себя в США не 4-й, а скорее 1-й властью, причем иногда, возможно, с собственной повесткой дня.

7. Реформы Рузвельта 90 лет назад изменили социальную структуру страны. Он не предпринимал (за пределами антиолигархической риторики) никаких действий по перераспределению собственности, кроме налоговых (Астапович, Григорьев, 2020). Интересно будет увидеть степень радикализма администрации Байдена, победившей на выборах при поддержке радикальных популистов.

8. Пандемия и рецессия не могут быть преодолены в одиночку, без координации усилий ведущих стран, неизбежных компромиссов и воссоздания понятного и приемлемого глобального управления. На декабрь 2020 г. не видно быстрого конца пандемии, восстановления международного авиационного сообщения, передвижения трудовых мигрантов и туристов. ВВП 2019 г. будет достигнут, по оценке МВФ от октября 2020 г., только в 2022 г. (особенно если считать не по ППС и без Китая).

9. Цели устойчивого развития (ЦУР) ООН стали объединяющим, хотя и не обязывающим фактором в координации мирового развития. Достижения в этой сфере мировой активности с 2015 г. и до пандемии и рецессии 2020 г. были не слишком велики, хотя принято хвалить ЦУР за то немногое, что они дают. Ведущие игроки на мировой арене строят разное будущее для себя и других стран: Китай, ЕС, Россия, Индия и многие среднеразвитые страны. Каким будет вклад США в формирование будущей картины мира? Будут ли они лидировать в таких важнейших вопросах, как Бедность (ЦУР-1), Здравоохранение (ЦУР-3), Неравенство (ЦУР-10) и иные?

10. Мировые демографические процессы при устойчивом неравенстве чреваты увеличением бедности в мире, социальными конфликтами, продолжением «восстаний меньшинств». Конфликт между помощью «своим» и «чужим» бедным обострился из-за пандемии и рецессии, он будет усугубляться из-за замедления выхода из нее и оживления в странах ОЭСР и в среднеразвитых странах. Возможно новое усиление мировой миграции, что потребует серьезной реакции и от США.

11. Научно-техническая революция развернулась в сферах диджитализации и информатики, искусственного интеллекта, энергетики и в военном деле. У США здесь большие возможности, но смогут ли они воспользоваться ими в кооперации с остальным миром или это будет конфронтация, например с Китаем?

12. США, видимо, вернуться в Парижское соглашение по климату, но энергетический переход уже вышел за пределы отдельных стран (Grigoryev, Medzhidova, 2020). Как борьба с пандемией, так и предотвращение изменения климата, достижение ЦУР требуют мировой координации действий, установления предсказуемых форм глобального управления. Времени на выработку решений осталось мало, а многие шаги ведущих акторов в последние годы носят импульсивный характер, но оказывают долгосрочное влияние на ход мирового развития, проблему сохранения климата и энергетику. Вопрос координации интересов вместо бесконечных конфликтов не может быть решен без США, но укрепление глобального управления пока не проявилось даже в борьбе с пандемией.

Список литературы / References

- Астапович А. З., Григорьев Л. М. (2020). Великая депрессия и реформы Ф. Д. Рузвельта // Очерки Департамента мировой экономики НИУ ВШЭ. № 1. [Astarovich A. Z., Grigoryev L. M. (2020). *The Great Depression and the reforms of F. D. Roosevelt*. Essays by the HSE Department of World Economy, No. 1. (In Russian).]
- Григорьев Л., Салихов М. (2008). Финансовый кризис-2008: вхождение в мировую рецессию // Вопросы экономики. № 12. С. 27–45. [Grigoryev L., Salikhov M. (2008). Financial crisis-2008: Entering global recession. *Voprosy Ekonomiki*, No. 12, pp. 27–45. (In Russian).] <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2008-12-27-45>
- Григорьев Л. (2013). США: три социально-экономические проблемы // Вопросы экономики. № 12. С. 48–73. [Grigoryev L. (2013). The USA: Three socio-economic problems. *Voprosy Ekonomiki*, No. 12, pp. 48–73. (In Russian).] <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2013-12-48-73>
- Григорьев Л. М., Григорьева Н. Л. (2020). Экономическая динамика и электоральное поведение // Феномен Трампа / Под ред. А. В. Кузнецова. М.: ИНИОН РАН. С. 217–236. [Grigoryev L. M., Grygoryeva N. L. (2020). Economic dynamics and electoral behavior. In: A. V. Kuznetsov (ed.). *Trump's phenomenon*. Moscow: INION RAS, pp. 217–236. (In Russian).]
- Григорьев Л. М., Макарова Е. А. (2019). Норма накопления и экономический рост: сдвиги после Великой рецессии // Вопросы экономики. № 12. С. 24–46. [Grigoryev L. M., Makarova E. A. (2019). Capital accumulation and economic growth after the Great Recession. *Voprosy Ekonomiki*, No. 12, pp. 24–46. (In Russian).] <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2019-12-24-46>
- Григорьев Л. М., Павлюшина В. А., Музыченко Е. Э. (2020). Падение в мировую рецессию 2020... // Вопросы экономики. № 5. С. 5–24. [Grigoryev L. M., Pavlyushina V. A., Muzychenko E. E. (2020). The fall into 2020 recession... *Voprosy Ekonomiki*, No. 5, pp. 5–24. (In Russian).] <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2020-5-5-24>
- Григорьев Л. М., Подругина А. В. (2016). Особенности циклических колебаний после Великой рецессии // Проблемы теории и практики управления. № 6. С. 57–65. [Grigoryev L. M., Podrugina A. V. (2016). Features of cyclical fluctuations after the Great Recession. *Problemy Teorii i Praktiki Upravleniya*, No. 6, pp. 57–65. (In Russian).]
- Ионин Л. Г. (2013). Восстание меньшинств. М.; СПб.: Университетская книга. [Ionin L. G. (2013). *Revolt of minorities*. Moscow; St. Petersburg: Universitetskaya Kniga. (In Russian).]
- Кузнецов А. В. (ред.) (2020). Феномен Трампа. М.: ИНИОН РАН. [Kuznetsov A. V. (ed.) (2020). *Trump's phenomenon*. Moscow: INION RAS. (In Russian).]
- Супян В. Б. (ред.) (2018). Экономика США в XXI веке: вызовы и тенденции развития. М.: Весь мир. [Supyan V. B. (ed.) (2018). *U.S. economy in the 21<sup>st</sup> century: Challenges and development trends*. Moscow: Ves Mir. (In Russian).]
- Bobylev S., Grigoryev L. (2020). In search of the contours of the post-COVID Sustainable Development Goals: The case of BRICS. *BRICS Journal of Economics*, Vol. 1, No. 2, pp. 4–24. <https://doi.org/10.38050/2712-7508-2020-7>
- Corak M. (2013). Income inequality, equality of opportunity, and intergenerational mobility. *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 27, No. 3, pp. 79–102. <https://doi.org/10.1257/jep.27.3.79>
- Council of Economic Advisers (2020). *Economic report of the president*. Washington, DC, February.
- Greenspan A., Wooldridge A. (2019). *Capitalism in America: A history*. London: Penguin books.
- Grigoryev L. M., Medzhidova D. D. (2020). Global energy trilemma. *Russian Journal of Economics*, Vol. 6, No. 4, pp. 437–462. <https://doi.org/10.32609/j.ruje.6.58683>

- Grigoryev L. M., Pavlyushina V. A. (2019). Relative social inequality in the world: Rigidity against the economic growth, 1992–2016. *Russian Journal of Economics*, Vol. 5, No. 1, pp. 46–66. <https://doi.org/10.32609/j.ruje.5.35485>
- IMF (2020). *World economic outlook: A long and difficult ascent*. Washington, DC.
- Kent A. H., Ricketts L. R., Emmons W. R., Boshara R. (2020). *The real state of family wealth: Will COVID-19 worsen racial, educational and generational gaps in the U.S.?* St. Louis Fed, November 19. <https://www.stlouisfed.org/on-the-economy/2020/november/real-state-family-wealth-covid19-racial-gaps>
- Nye J. S. Jr. (2020). Can Joe Biden's America be trusted? *Project Syndicate*, December 4. <https://www.project-syndicate.org/commentary/can-joe-biden-restore-trust-in-america-by-joseph-s-nye-2020->
- Piketty T., Saez E. (2014). Inequality in the long run. *Science*, Vol. 344, No. 6186, pp. 838–843. <https://doi.org/10.1126/science.1251936>
- Scheidel W. (2017). *The great leveler*. Princeton and Oxford: Princeton University Press.
- Schoeman J. A. (2012). *The concentration of health spending*. NHCM Foundation Data base.

---

## **U. S. economy and social structure before the change of eras**

Leonid M. Grigoryev\*, Natalia L. Grigoryeva

*Authors affiliation:* HSE University (Moscow, Russia).

\* Corresponding author, email: lgrigor1@yandex.ru

Dramas of a unique pandemic of COVID-19, an unparalleled sharp recession and critically important presidential elections have put the difficult choices for the American society in 2020. Socio-economic development of the U.S. in XXI century has come through the series of crises, which had major impacts on the global development. The country has retained the leadership in the developed world by general economic might, innovations and dynamics of upturns. In the last three decades the demographics of the U.S. population have experienced the substantial changes, notably the number of citizens of Asian origin and Hispanic group have increased. The latter has surpassed the Afro-American group by a number of families and by an average income per family. Overall growth of income in the country has not eliminated large income disparities among social strata. Statistics of tax declarations indicate the inequality by social groups and by race. These disparities have probably played an important role in 2020 recession and pandemic development. As far as electoral behavior is concerned, the inequality factor is even more visible.

*Keywords:* recession, social structure, inequality, elections.

*JEL:* E22, E32, F01, I14, N12, Z13.

## РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

---

# Национальная неоднородность в регионах России: оценка, изменение, влияние на экономическое развитие

А. Н. Буфетова<sup>1,2</sup>, Е. А. Коломак<sup>1,2</sup>

<sup>1</sup> *Институт экономики и организации промышленного производства  
Сибирского отделения РАН (Новосибирск, Россия)*

<sup>2</sup> *Новосибирский национальный исследовательский  
государственный университет (Новосибирск, Россия)*

В работе приводятся количественные оценки национальной неоднородности в регионах России, используются индексы фракционализации и поляризации с учетом лингвистической дистанции между группами. Показано, что национальная неоднородность за период между последними переписями населения в России в целом не увеличилась, но в регионах наблюдалась разнонаправленная и активная динамика. Культурная дистанция между этническими группами увеличивалась. Регрессионный анализ связи национальной неоднородности с выпуском продукции, бюджетными расходами и уровнем преступности показал более значимую положительную зависимость от индекса фракционализации по сравнению с отрицательной корреляцией с индексом поляризации. В условиях относительно стабильной институциональной среды в стране национальная неоднородность усиливала положительные эффекты, при этом потенциал негативных эффектов, заложенных в поляризованном обществе, не развивался.

*Ключевые слова:* нация, национальная неоднородность, национальное разнообразие, культурная дистанция, экономическое развитие, регионы России.

*JEL:* O10, Z10.

Одно из направлений развития современной экономической теории — расширение области исследования за счет включения культурных аспектов функционирования общества. Культура признается важным неформальным институтом, определяющим предпочтения, ограничения,

---

*Буфетова Анна Николаевна* (bufetova@gmail.com), к. э. н., с. н. с. отдела территориальных систем ИЭОПП СО РАН, доцент НГУ; *Коломак Евгения Анатольевна* (ekolomak@academ.org), д. э. н., завотделом территориальных систем ИЭОПП СО РАН, проф. НГУ.

отношение к различным запретам и модели поведения людей. Это сказывается на эффективности действующих формальных норм и правил, на выборе политической и организационной структуры общества, на успехах реформ и в конечном счете на уровне экономического развития. При этом положительные эффекты неоднородной структуры общества ассоциируются с сочетанием достоинств разных культур, а отрицательные — с возможными потерями из-за несовпадения ценностей, правил поведения и с рисками политических и социальных конфликтов.

Особенности культуры наиболее сильно проявляются в национальных различиях. Российская Федерация — многонациональное государство с большим социальным и культурным разнообразием, при этом этнические группы распределены очень неравномерно по территории страны: от сосредоточения в отдельных субъектах федерации до небольшого представительства в других. Активные миграционные процессы в условиях глобализации и рост мобильности трудовых ресурсов приводят к изменению национального состава населения на территории России и создают запрос на исследование социально-экономических последствий указанных явлений. Публикации по этой теме в отечественной литературе немногочисленны, они стали появляться только в последние годы. Мы вносим вклад в данную дискуссию, предлагая эмпирический анализ национальной неоднородности в регионах России и ее влияния на развитие территорий<sup>1</sup>.

### **Влияние национальной неоднородности на экономическое развитие**

В литературе обсуждается несколько форм влияния национального разнообразия на экономическую сферу (Alesina, La Ferrara, 2005). Первое направление этого влияния — через индивидуальные предпочтения экономических агентов, которые извлекают полезность из благополучия своей этнической группы. Второе направление воздействия — через механизм доверия, оказывая влияние на стратегии поведения людей, для которых кооперация с представителями своей национальности ассоциируется с меньшими рисками (Putnam, 1995; Alesina, La Ferrara, 2000, 2001). Наконец, этническое разнообразие входит в агрегированную производственную функцию, различие укоренившихся навыков, подходов к интерпретации и решению проблем представителей разных наций может повышать общую производительность. Таким образом, признается, что национальная неоднородность создает и положительные, и отрицательные эффекты для экономики. Первые объясняются комплементарностью в производстве, разнообразием опыта и идей, вторые связаны с потенциальными конфликтами, потерей дефицитных ресурсов на их улаживание, разногласиями по приоритетам развития. Поэтому в исследованиях о влиянии национального разнообразия на

---

<sup>1</sup> Социальные и демографические процессы, которые стоят за изменениями в национальной неоднородности населения российских регионов, не изучаются в данной работе, они заслуживают отдельных глубоких и обширных исследований.

социально-экономические процессы главный вопрос: какие эффекты доминируют — положительные или отрицательные?

Проблемы национальной неоднородности составляют часть более широкой научной дискуссии о роли гетерогенности в общественном развитии, в рамках которой предлагается две категории оценок: индексы неоднородности и поляризации (Esteban, Ray, 1994, 1999; Nehring, Purre, 2002). Индексы неоднородности отражают удельный вес различных групп, индексы поляризации позволяют анализировать особенности распределения групп и структуру неоднородности. Этот аппарат используется в эмпирических исследованиях связи этнического разнообразия с экономическими показателями. Если гипотезы относительно корреляции с индексами национальной неоднородности различаются, то поляризованная национальная структура, как правило, рассматривается как источник политических и социальных конфликтов и ассоциируется с издержками.

Первыми рассматривать национальную гетерогенность как фактор экономического развития стали У. Истерли и Р. Ливайн (Easterly, Levine, 1997), пытавшиеся объяснить трагедию стран Африки. По их оценкам, вклад этнической неоднородности в сокращение темпов роста составляет 2 п. п. А. Алесина с соавторами (Alesina et al., 2013) повторили расчеты Истерли и Ливайна на более широкой базе данных и подтвердили, что национальная неоднородность стран оказывает негативное влияние на экономическую динамику. О. Динсер и Ф. Ван (Dincer, Wang, 2011) оценивали влияние этнического разнообразия на экономический рост в китайских провинциях и обнаружили отрицательную связь.

Х. Монтальво и М. Рейнал-Кероль (Montalvo, Reynal-Querol, 2005, 2014) использовали в оценках не только индекс неоднородности, но и меру поляризации, разделяя их эффекты, и пришли к выводу об отрицательном воздействии гетерогенности на рост и политическую стабильность. Этот результат получил подтверждение и в ряде других исследований (Gören, 2014; Papayakis, Mo, 2014; Desmet et al., 2012). Однако в работе, посвященной влиянию миграционных волн конца XIX и начала XX в. в США, сделан вывод, что неоднородность общества оказывает сильное и позитивное влияние на экономический рост в кратко-, средне- и долгосрочной перспективе, а этническая поляризация препятствует развитию (Rodríguez-Pose, Berlepsch, 2019).

Национальные группы участвуют в политическом процессе и влияют на результаты экономической деятельности через формальные и неформальные институты. В статье К. Соколова и С. Энгермана (Sokoloff, Engerman, 2000) проведен анализ миграции в Новый Свет и отмечено, что страны с большей национальной однородностью меньше пострадали от захвата элитами институтов и формирования их в своих интересах, что в дальнейшем выразилось в более динамичном росте. П. Кифер и С. Нэк (Keefer, Knack, 2002) оценили влияние доминирующих этнических групп, которое они расценивали как поляризацию, на экономическое развитие и сделали вывод о негативном воздействии из-за более частого нарушения прав собственности. П. Коллиер (Collier, 2001) связал влияние этнического разнообразия с политическим режимом и показал, что разнообразие не влияет на темпы роста

демократических стран, но в авторитарных государствах приводит к выбору неэффективных правительств. Вывод состоял в том, что разнообразие наносит ущерб экономическому развитию, только когда политические права граждан ограничены. Истерли (Easterly, 2001) показал, что при высоком этническом разнообразии коррумпированное правительство и институты, искажающие стимулы развития, оказывают более сильное негативное воздействие на экономический рост и политику. Однако в странах с демократическими институтами этническое разнообразие не снижает темпы развития и не создает риски конфликтов (Bluedorn, 2001; Alesina et al., 2003).

Национальная неоднородность может оказывать влияние на экономическую динамику через предоставление общественных благ, которые часто характеризуются как инфраструктура развития (Alesina et al., 1999; Alesina, La Ferrara, 2000). Там, где этнические группы поляризованы и где политики выражают интересы избирателей, принадлежащих к отдельной этнической группе, финансирование общественных благ снижается. Это объясняется тем, что, во-первых, группы имеют разные предпочтения в отношении типа общественных благ, во-вторых, для каждой группы полезность общественного блага снижается, если им пользуются и другие группы. В результате политические деятели недооценивают предоставление общественных благ и предпочитают направлять бюджетные ресурсы на частное покровительство.

Связь между национальной неоднородностью и экономическим ростом носит сложный и опосредованный характер, это проявляется в зависимости результатов от географического охвата анализа. В эмпирических исследованиях, построенных на данных для стран, чаще обнаруживается отрицательная или незначимая связь, а анализ на уровне муниципалитетов и фирм, как правило, показывает положительное влияние разнообразия на результаты экономической деятельности (Montalvo, Reynal-Querol, 2020).

Алесина и Э. Ла Феррара (Alesina, La Ferrara, 2005) в исследовании американских муниципалитетов обнаружили отрицательный эффект национального разнообразия только в бедных общинах. Не нашла подтверждения гипотеза о разрушительном влиянии этнического разнообразия и в исследованиях муниципалитетов штата Керал в Индии (Singh, 2010), деревень Гамбии (Arcand, Jaimovich, 2014), кварталов Великобритании (Letki, 2008), Нидерландов (Tolsma et al., 2009), Лос-Анджелеса (Greif, 2009) и Нью-Йорка (Silver, Messeri, 2014). Изучение роста занятости в английских городах (Lee, 2011) показало, что города с разнообразным населением и с большим числом мигрантов растут быстрее. Дж. Оттавиано и Дж. Пери (Ottaviano, Peri, 2006) исследовали экономические последствия растущего разнообразия американских городов для коренных жителей США и пришли к выводу о его позитивном влиянии на производительность труда граждан США, поскольку разнообразие положительно коррелирует с их заработной платой. Оценки для уровня фирм выявили положительное влияние этнического разнообразия на инновации (Lee, 2015) и на рост производительности в результате комплементарности навыков (Lazear, 1999; Hamilton et al., 2003; Parotta et al., 2010).

В эмпирических работах, где единицами наблюдения выступают муниципалитеты или компании, удается контролировать тип социального взаимодействия людей и многие индивидуальные характеристики работников. Это позволяет предположить, что социально-экономическая депривация отдельных социальных групп, а не этническое разнообразие как таковое, препятствует сплочению граждан и ведет к ухудшению показателей экономического развития общества в целом (Stolle et al., 2008; Algan et al., 2013; Staveren, Pervaiz, 2017).

По результатам исследований, проведенных для разных стран, можно сделать вывод, что национальная неоднородность общества оказывает как негативное, так и позитивное воздействие на экономическое развитие. С одной стороны, этническое разнообразие затрудняет кооперацию и требует дополнительных координационных усилий, что негативно сказывается на экономическом развитии. С другой стороны, у представителей разных культур не совпадают навыки и подходы к решению проблем, они могут, дополняя друг друга, оказывать положительное влияние на производительность труда и ускорять темпы инноваций. Воздействие национальной неоднородности на экономическое развитие не только неоднозначно, оно опосредовано работой политических и гражданских институтов и зависит от уровня толерантности и способности общества решать проблемы разнообразия, имеющие отношение к результатам труда и взаимодействия людей (Putnam, 2007). Субъективное чувство принадлежности к обществу и причастности к его успехам, которое в значительной мере является основой согласия и развития, обеспечивается не только общей культурой и этнической демографией.

Исследований связи национального разнообразия и социально-экономического развития в современной России немного. В работах М. Несеной и Л. Лимонова была предложена система количественных оценок этнокультурной неоднородности и оценена их связь с динамикой развития и с предоставлением бюджетных услуг в регионах страны (Несена, 2015; Limonov, Nesena, 2016). В публикациях других авторов оценки неоднородности были дополнены индексами этнокультурной поляризации и проведены расчеты для двух показателей разнообразия (Буфетова и др., 2017). Общий вывод этих эмпирических исследований: этническая неоднородность влияет на экономические характеристики регионов России. Наша работа основана на результатах, полученных ранее и развиваемых в аспекте анализа структуры, изменений и влияния национальной неоднородности регионов, в ходе которого учитываются культурная дистанция между разными нациями. Необходимость принимать во внимание степень различий между этническими группами связана с тем, что со временем может происходить сдвиг в национальном составе, сопровождающийся появлением новых культур и традиций. В результате отработанные в течение многих лет и оправдавшие свою эффективность формы социальной коммуникации и экономического взаимодействия должны меняться или адаптироваться под новые национальные и культурные ландшафты, что может создавать временные барьеры для развития и отражаться на агрегированных характеристиках производительности региональной экономики.

## Количественная оценка национального разнообразия

Количественные оценки уровня национальной неоднородности населения проводятся с использованием ряда показателей, среди которых наиболее распространены *индекс фракционализации* и *индекс поляризации*. Как правило, возможные *положительные эффекты гетерогенности* ассоциируются с первым индексом, второй используется для отражения *степени потенциальной напряженности в обществе* и риска возникновения конфликтов. Свойства этих показателей не совпадают, они по-разному реагируют на структурные изменения (Esteban, Ray, 1994, 1999), но и тот и другой допускает оценку как без, так и с учетом различий и культурной дистанции между группами.

### Индекс фракционализации

Ч. Тейлор и М. Хадсон (Taylor, Hudson, 1972) предложили использовать индекс фракционализации для оценки неоднородности граждан по лингвистическим характеристикам. Предположения, лежащие в основе этого показателя, имеют достаточно универсальный характер, поэтому он применяется в исследованиях гетерогенности по разным признакам. Индекс фракционализации без учета дистанции между группами (*ELF*) показывает вероятность того, что два случайным образом выбранных человека принадлежат к разным группам, и рассчитывается следующим образом:

$$ELF = 1 - \sum_{i=1}^N (s_i)^2, \quad (1)$$

где:  $s_i$  — доля населения  $i$ -й группы в общей численности населения;  $N$  — число таких групп. Индекс принимает значения от 0 до  $1 - (1/N)$ . Минимальное значение соответствует ситуации, когда общество совершенно однородно и объединяет население одной национальности. Чем больше индекс, тем выше неоднородность населения. Теоретически значение индекса может достигать максимального значения 1, когда число этнических групп стремится к бесконечности и все люди принадлежат к разным группам.

Индекс фракционализации с учетом различий между группами ( $ELF_{dist}$ ) (Fearon, 2003) имеет следующий вид:

$$ELF_{dist} = 1 - \sum_{i=1}^N \sum_{j=1}^N s_i s_j r_{ij}, \quad (2)$$

где  $r_{ij}$  — мера сходства групп  $i$  и  $j$ . Если степень различия всех групп максимальна (то есть  $r_{ij} = 0$  для  $i \neq j$  и  $r_{ij} = 1$  для  $i = j$ ), то  $ELF_{dist} = ELF$ . Чем выше сходство рассматриваемых групп, тем меньше значение индекса  $ELF_{dist}$ . Если все население представляет одну группу, то  $ELF_{dist} = 0$ .

Индекс фракционализации зависит от количества выделяемых групп ( $N$ ) и увеличивается с ростом их числа. Поэтому сравнивать абсолютные значения индекса для разных подходов к структурированию населения и для разного числа выделяемых групп некорректно.

Количество национальностей, реально проживающих и фиксируемых статистикой в регионах России, различается существенно. Поэтому в целях сопоставимости проводилась процедура нормирования индекса к максимальному значению, которое достигается, когда степень сходства всех групп равна 0, то есть к  $1 - (1/N)$ .

Так как в каждом субъекте федерации проживает большое число национальностей, численность которых составляет сотые доли процента от общего населения, то рассматривались не все этносы, указанные в переписях, а только формирующие 99% населения. Использовался следующий алгоритм отбора «основных» национальностей и, соответственно, числа групп ( $N$ ): определяли долю населения каждой этнической группы в общей численности, доли ранжировали по убыванию, затем выбирали, начиная с крупнейших, столько групп, чтобы охват населения составил не менее 99%. В завершение доли выбранных групп нормировали на их сумму, чтобы сумма весов после нормирования составляла 1 ( $\sum_i s_i = 1$ ).

### Индекс поляризации

Национальная неоднородность может быть причиной разногласий в обществе, поэтому измеритель этнического разнообразия должен отражать возможность конфликтов. Угроза социального напряжения связана не столько с числом этнических групп, сколько с характером распределения населения между ними, и, соответственно, не столько с уровнем неоднородности, сколько с ее внутренней структурой. Неравенство не всегда выступает источником конфликтов, социальный протест становится коллективным действием в зависимости от поляризации общества (Hogowitz, 1985; Keefer, Knack, 2002). О поляризации можно говорить, если выполняется ряд условий: во-первых, имеет место высокая степень однородности внутри каждой группы; во-вторых, наблюдаются большие различия между группами, которые, собственно, и оказываются причиной конфликтов (Esteban, Rey, 1994). Поэтому оценки поляризации предполагают анализ особенностей распределения. Индекс фракционализации не выявляет внутреннюю структуру неоднородности и не отвечает на вопрос, является ли общество биполярным или мультиполярным.

Х. Эстебан и Д. Рей (Esteban, Rey, 1994) разработали индекс поляризации, сформулировав теоретические основы количественной оценки поляризации и предложив систему аксиом, которой должна удовлетворять эта мера. Сконструированный индекс поляризации, удовлетворяющий выдвинутым аксиомам, рассчитывается следующим образом:

$$D(K, \alpha) = K \sum_{i \neq j} s_i^{1+\alpha} s_j d_{ij}, \quad (3)$$

где:  $K$  — масштабирующий коэффициент ( $K > 0$ );  $\alpha$  — константа,  $\alpha \geq 0$ ;  $d_{ij}$  — степень различия или расстояние между этносами  $i$  и  $j$ ,  $0 < d_{ij} \leq 1$ , и чем выше различие, тем ближе  $d_{ij}$  к 1.

Д. Генг (Geng, 2012) дополнил систему аксиом Эстебана и Рея и доказал, что только при  $\alpha = 1$  и  $K = 4$  значения индекса поляризации

$D(K, \alpha)$  находятся в пределах от 0 до 1 и чем выше значение индекса, тем выше степень поляризации:

$$P = D(4, 1) = 4 \sum_{i \neq j} s_i^2 s_j d_{ij}. \quad (4)$$

Максимальное значение индекса поляризации  $P$  достигается, если общество распадается на две группы равного размера и различия между ними максимально возможные.

Чтобы обойти проблему количественной оценки культурной дистанции между этническими группами, Рейнал-Кероль предположила, что степень различия любой пары этносов одинакова и максимальна. Применялась бинарная оценка дистанции между группами,  $d_{ij} = 0$ , если  $i = j$  и  $d_{ij} = 1$  для всех  $i \neq j$ . Индекс поляризации Рейнал-Кероль фактически не учитывает степень различий между группами и рассчитывается следующим образом:

$$P = 4 \sum_{i \neq j} s_i^2 s_j = RQ = 1 - \sum_i \left( \frac{0,5 - s_i}{0,5} \right) s_i. \quad (5)$$

Монтальво и Рейнал-Кероль использовали упрощенный подход в оценках поляризации (Montalvo, Reynal-Querol, 2005, 2014). В данной работе будут приведены оценки поляризации как без учета культурной дистанции ( $RQ$ ), так и с ее учетом ( $P$ ). В качестве расстояния между национальностями использована степень различия в языках, то есть  $d_{ij} = 1 - r_{ij}$ .

### *Количественная оценка культурной дистанции*

Для оценки степени сходства различных национальностей используются количественные измерения культурных ценностных ориентаций, проводимые на основе подходов Ш. Шварца, Г. Хофстеде, Р. Инглхарта и др. Вероятно, это один из лучших среди существующих способов количественной оценки сходства разных культур. Однако подобных исследований в России проводилось мало, национальный аспект в них отражен недостаточно, а региональный разрез полностью отсутствует, поэтому пока такого рода информации недостаточно для измерения степени сходства национальностей в РФ.

В качестве переменной, аппроксимирующей степень сходства культур разных народов, в различных исследованиях используют показатели генетической (Desmet et al., 2011), географической или языковой близости (Fearon, 2003; Melitz, Toubal, 2014)<sup>2</sup>. При этом была выявлена положительная и статистически значимая корреляция между этими показателями, а также между каждым из них и показателем степени сходства культурных ценностных ориентаций (Desmet et al., 2011). Чаще всего в исследованиях этнического разнообразия и его влия-

<sup>2</sup> Наличие общегосударственного языка в многонациональных государствах не отменяет культурных различий между представителями разных этносов, ценностные дистанции между ними сохраняются, это подтверждают конфликты и противоречия, возникающие на национальной основе.

ния на социально-экономические показатели уровень близости культур разных народов оценивают на основе степени сходства их языков, которая может определяться с использованием автоматизированной (Brown et al., 2008) или генетической классификации языков, представляемой в виде языковых деревьев (Fearon, 2003; Laitin, 2000). В работах, где используется генетическая классификация языков (Laitin, 2000), в качестве меры их различия предложено использовать расстояние между ветвями лингвистического дерева, которым они принадлежат. В основе этого подхода лежит гипотеза, что количество общих ветвей, которым принадлежат два языка, отражает степень близости культур.

Мера близости  $r_{ij}$  для языков  $i$ -й и  $j$ -й этнической групп имеет следующие свойства: 1)  $r_{ij} = 0$ , если языки, на которых говорят  $i$ -я и  $j$ -я группы населения, принадлежат разным языковым семьям; 2)  $r_{ij} = 1$ , если  $i$ -я и  $j$ -я группы населения говорят на одном языке; 3)  $r_{ij}$  — возрастающая функция по количеству совпадающих ветвей, которым принадлежат родные языки  $i$ -й и  $j$ -й групп населения; 4)  $r_{ij}$  — вогнутая функция, поскольку принадлежность языков разным семьям предполагает более значительные различия их носителей, чем принадлежность разным группам и подгруппам (Fearon, 2003).

Формула расчета меры близости  $r_{ij}$ , которая соответствует этим свойствам, имеет вид:

$$r_{ij} = \left(\frac{l}{m}\right)^\alpha, \quad (6)$$

где:  $l$  — количество общих ветвей, которым принадлежат языки  $i$ -й и  $j$ -й этнических групп населения;  $m$  — наибольшее число групп в используемой языковой классификации, то есть ветвей в языковом дереве; если  $l = m$ , то обе группы говорят на одном языке и  $r_{ij} = 1$ ;  $\alpha$  — положительное число, лежащее на отрезке от 0 до 1. Чем больше  $\alpha$ , тем большее значение придается незначительным отличиям языков. В наших расчетах принималось  $\alpha = 1$ , а максимальное число групп в языковой классификации<sup>3</sup>  $m = 8$ .

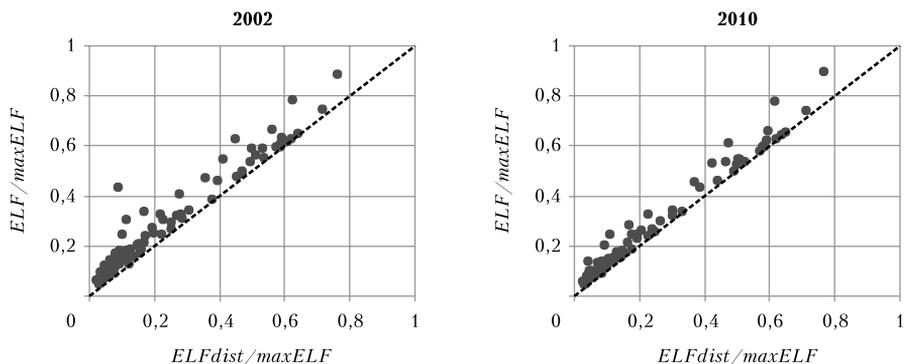
### Оценки национальной неоднородности регионов России

Источником информации для оценок национального разнообразия в России стали данные Всероссийской переписи населения за 2002 и 2010 гг. по национальному составу населения субъектов Российской Федерации<sup>4</sup>. В качестве уровня культурной близости национальностей использованы оценки степени сходства их языков. Построение лингвистического дерева и оценки языковой дистанции осуществлялись на основе данных справочника Ethnologue. С помощью этой информации для регионов России были рассчитаны индекс фракционализации без учета и с учетом культурной дистанции ( $ELF$  и  $ELF_{dist}$  соответственно) и индекс поляризации без учета и с учетом культурной дистан-

<sup>3</sup> Для языков основных национальностей, проживающих в России, максимальное число ветвей лингвистического дерева (или количество групп в языковой классификации), построенного на основе справочника Ethnologue («Этнолог: языки мира», <https://www.ethnologue.com>), составило 8.

<sup>4</sup> Интерес представляет ответ на вопрос о национальной принадлежности респондента. Ответ респондента не предполагает проверки на знание языка и на родственные связи. Важен факт самоидентификации с определенной национальной культурой и с соответствующей системой ценностей.

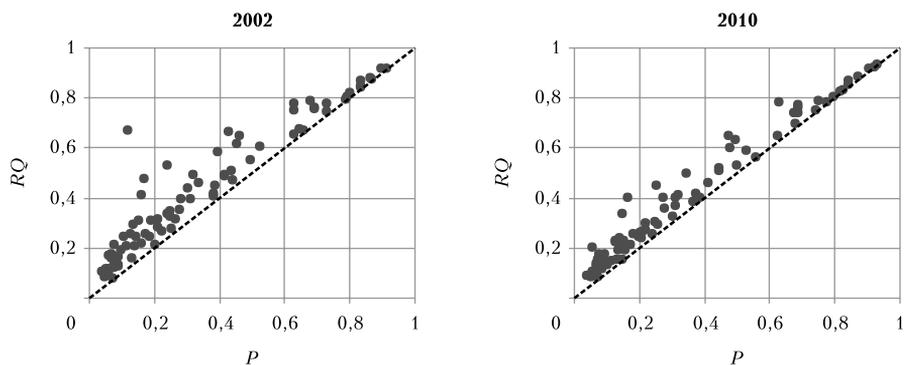
**Индекс фракционализации без учета и с учетом дистанции,  
2002 и 2010 гг.**



Источник: построено авторами.

Рис. 1

**Индекс поляризации без учета и с учетом дистанции,  
2002 и 2010 гг.**



Источник: построено авторами.

Рис. 2

ции ( $RQ$  и  $P$  соответственно). Графики связи индексов приведены на рисунках 1 и 2, для сопоставимости индексы фракционализации нормировались к максимальному значению.

Так как оценки без учета культурных различий между нациями опирались на предположение об одинаковом и максимальном расстоянии, естественно, оценки с учетом языковой дистанции дают меньшие значения неоднородности. Все точки парных связей оценок с дистанцией (горизонтальная ось) и оценок без дистанции (вертикальная ось) лежат выше биссектрисы, которая отвечает ситуации, когда все национальные группы относятся к разным языковым ветвям. Чем ближе точки лежат к этой прямой, тем выше культурные различия между региональными этносами; чем больше расстояние от точки до прямой, тем они ближе.

Значительная часть точек лежит достаточно близко к линии максимальных различий, но имеется много отклонений от нее (см. рис. 1).

В 2002 г. особенно большие различия между оценками индексов фракционализации с учетом и без учета дистанции получены для Республики Ингушетия (самый большой выброс), где население, относящее себя только к двум национальностям — чеченцы и ингуши, составляет более 90% всего населения региона. Языки этих двух народов, согласно классификатору Ethnologue, не только принадлежат одной языковой семье, но и имеют высокую степень сродства<sup>5</sup>. По аналогичным причинам значительное снижение индекса фракционализации в результате учета различия языков произошло в Калининградской области, где более 93% населения отнесли себя к трем этносам — русскому, украинскому и белорусскому, языки которых также имеют высокую степень близости. Значительно снизился индекс фракционализации при учете степени различия языков в Мурманской и Тюменской (и ее округах) областях, республиках Башкортостан, Карелия и Дагестан.

В 2010 г., хотя группа лидеров по отклонениям сохраняется, картина меняется: точки «прижимаются» к биссектрисе, что, в частности, может быть следствием внутренних трансформаций в национальной структуре в направлении роста культурных различий. Эта тенденция наблюдается и для страны в целом: среднее значение, медиана и максимум разности индексов национальной фракционализации для регионов с учетом и без учета культурной дистанции в 2010 г. заметно меньше, чем в 2002 г. (табл. 1). При этом межрегиональные различия в России сокращаются, значения стандартного отклонения и коэффициента вариации снижаются, что свидетельствует об общей тенденции в регионах к изменению национального состава в сторону увеличения языковой и культурной дистанции.

Схожая картина наблюдается и для индексов поляризации (см. рис. 2). Самые большие различия в оценках при использовании весов языковых дистанций также наблюдаются для Республики Ингушетия, Калининградской, Мурманской и Магаданской областей и Ямало-Ненецкого автономного округа. В 2010 г. разность в оценках индексов сокращается, и межрегиональные различия снижаются (см. табл. 1), что отражает наполнение национальной структуры группами с ббль-

Т а б л и ц а 1

**Индекс национальной неоднородности  
с учетом и без учета культурной дистанции, 2002 и 2010 гг.**

Показатель	Индекс фракционализации		Индекс поляризации	
	2002 г.	2010 г.	2002 г.	2010 г.
Среднее	0,060	0,043	0,090	0,064
Медиана	0,045	0,034	0,073	0,054
Максимум	0,351	0,163	0,554	0,237
Минимум	0,007	0,005	0,007	0,004
Стандартное отклонение	0,053	0,033	0,081	0,048
Коэффициент вариации	0,883	0,775	0,899	0,739

Источник: расчеты авторов.

<sup>5</sup> Чеченский и ингушский языки принадлежат чечено-ингушской подгруппе нахской группы нахско-дагестанской ветви кавказской языковой семьи.

шими языковыми и культурными расстояниями, и эти процессы идут по всей России.

Несмотря на тенденцию к увеличению культурных различий в составе населения, национальная неоднородность в стране за период между последними переписями не увеличилась. И медиана, и среднее значение индекса фракционализации снизились как для оценок с учетом лингвистических различий, так и без их учета (табл. 2). Однако ситуация в отдельных регионах складывалась по-разному, причем уровень межрегиональной дихотомии увеличивался, о чем свидетельствует рост стандартного отклонения и коэффициента вариации. В 48 из 83 регионов индекс фракционализации, подсчитанный с учетом культурной дистанции, снизился, в 35 субъектах национальная неоднородность увеличилась, для оценок без учета культурных расстояний соответствующие показатели составили 69 и 14. Случаи наиболее значительного сокращения индекса объясняются ростом доли преобладающей в регионе нации. Так, в Республике Тыва и Республике Ингушетия значительно возрастает доля титульных наций (в первой доля тувинцев повышается с 77 до 82%, во второй доля ингушей возрастает с 77 до 94%), в Республике Карелия возрастает доля русских с 77 до 82% при снижении доли других этносов. Значительное увеличение индекса фракционализации вызвано сокращением доли преобладающего этноса и увеличением доли этносов, которые были представлены значительно, но не были преобладающими. Например, в Республике Мордовия доля титульного этноса возрастает с 32 до 40% при сокращении доли русских с 61 до 53%. Высокий уровень национального разнообразия в республиках Северного Кавказа (Дагестан, Северная Осетия, Кабардино-Балкарская, Карачаево-Черкесская), Поволжья (Башкортостан, Марий Эл, Мордовия, Татарстан, Калмыкия, Чувашская, Удмуртская), республиках Алтай и Якутия и Чукотском автономном округе. Довольно однородно по национальному составу население в регионах центральной России, самые низкие оценки индекса фракционализации в Брянской, Воронежской, Курской, Орловской и Тамбовской областях. Оценки индекса для групп регионов с самым высоким и самым низким национальным разнообразием населения различаются в 20–30 раз.

Т а б л и ц а 2

**Характеристики выборки оценок  
индексов фракционализации, 2002 и 2010 гг.**

Показатель	Без учета дистанции			С учетом дистанции		
	2002 г.	2010 г.	разность 2010 – 2002	2002 г.	2010 г.	разность 2010 – 2002
Среднее	0,303	0,282	–0,021	0,244	0,239	–0,005
Медиана	0,241	0,182	–0,059	0,156	0,143	–0,013
Максимум	0,888	0,897	0,009	0,761	0,766	0,005
Минимум	0,049	0,047	–0,002	0,022	0,024	0,002
Стандартное отклонение	0,215	0,218	0,003	0,211	0,212	0,001
Коэффициент вариации	0,710	0,773	0,063	0,863	0,890	0,027

Источник: расчеты авторов.

Средний уровень поляризации национальной структуры населения России также несколько снизился за время между последними переписями, но межрегиональные различия при этом увеличивались (табл. 3). Высокие значения индекса поляризации получены для республик Марий Эл, Татарстан, Мордовия, Алтай и Бурятия, где доли коренных национальностей и русских примерно равны и культурная дистанция максимально высокая ( $d_{ij} = 1$ ), так как их языки принадлежат разным языковым семьям.

Т а б л и ц а 3

Оценки индексов поляризации, 2002 и 2010 гг.

Показатель	Без учета дистанции			С учетом дистанции		
	2002 г.	2010 г.	разность 2010 – 2002	2002 г.	2010 г.	разность 2010 – 2002
Среднее	0,432	0,404	–0,028	0,341	0,339	–0,002
Медиана	0,398	0,305	–0,093	0,247	0,237	–0,010
Максимум	0,920	0,933	0,013	0,912	0,929	0,017
Минимум	0,083	0,085	0,002	0,037	0,038	0,001
Стандартное отклонение	0,254	0,260	0,006	0,266	0,270	0,004
Коэффициент вариации	0,588	0,645	0,057	0,780	0,796	0,016

Источник: расчеты авторов.

Но в большей части регионов России невысокие показатели поляризации, так как в них либо имеется доминирующая нация (доля населения 90% и больше), либо проживает много национальностей, вес каждой из которых невелик. Самые низкие оценки поляризации в регионах центральной России. Это Брянская, Тамбовская, Курская, Липецкая, Воронежская, Костромская и Орловская области. Для оценок с учетом культурной дистанции в 48 регионах зафиксирован рост национальной поляризации, а в 35 субъектах – его снижение, без учета дистанции соответствующие показатели составили 21 и 62.

Больше всего значение индекса поляризации выросло в Республике Мордовия (с 0,867 до 0,929 с учетом расстояния между нациями, с 0,876 до 0,933 – без учета). Причина заключается в сокращении доли русского населения (с 61,6 до 53,7%) и росте доли титульной нации (с 32,3 до 40,3%), что приближает распределение к бимодальному при максимальной степени различия этих этносов по языку. Аналогичная причина – рост доли титульной национальности и сокращение доли других этносов – и в остальных регионах с максимальным приростом значения индекса поляризации (Чукотский АО, Республика Бурятия и др.).

Максимальное снижение индекса поляризации произошло в республиках, где он был низким, к 2010 г. возросла национальная однородность их населения. Среди лидеров сокращения индекса поляризации – Республика Тыва, Республика Ингушетия и Чеченская Республика, в последней доля представителей чеченской национальности в 2010 г. превысила 95%.

В стране наблюдаются существенные межрегиональные различия как в уровне, так и в динамике национальной неоднородности

и поляризации. Анализ влияния этнокультурного разнообразия на экономическое положение регионов России, представленный в более ранних работах, проводился с использованием предположения об одинаковой (максимальной) культурной дистанции между нациями. Проведенное сравнение количественных оценок индексов фракционализации и поляризации с учетом и без учета весовых коэффициентов культурных различий показало, что гипотеза о равных расстояниях между этническими группами приводит к смещению оценки как уровня, так и направления изменения национальной неоднородности в регионах. Поэтому необходимо провести расчеты с использованием взвешенных индексов.

### **Эмпирические оценки связи национального разнообразия с показателями развития в регионах России**

Согласно общепринятой в исследованиях этнокультурной гетерогенности точке зрения, национальная неоднородность может оказывать как положительное, так и отрицательное влияние на социальное и экономическое развитие. Позитивные аспекты влияния неоднородности общества на социальные и экономические процессы связывают с расширением адаптационных возможностей. Негативные последствия гетерогенности находят проявление главным образом в условиях поляризованной структуры общества. В предлагаемых эмпирических оценках эти эффекты разделяются: индекс фракционализации, как количественная оценка разнообразия, ассоциируется с положительными эффектами национальной неоднородности, а индекс поляризации, отражающий одновременно и распределение весов групп, и дистанцию между ними, — с отрицательными. Тестируемые гипотезы нашего анализа следующие.

1. Национальное разнообразие положительно влияет на экономические и социальные процессы в регионах России.
2. Поляризованная национальная структура отрицательно сказывается на социально-экономических результатах развития регионов России.

В качестве характеристик экономического и социального развития использовались валовой региональный продукт (ВРП), бюджетные расходы, доходы населения и число преступлений, эти показатели охватывают разные направления влияния национальной неоднородности. Информационная основа исследования — последние переписи населения России 2002 и 2010 гг. Источником данных о показателях социально-экономического развития регионов стали официальные публикации Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации<sup>6</sup>. В результате объединения этих ресурсов была получена

---

<sup>6</sup> Выбор в качестве географической единицы анализа субъекта федерации объясняется тем, что это самый низкий административно-территориальный уровень, для которого в официальной статистике представлен показатель агрегированного выпуска (ВРП), для городов и муниципальных районов такой показатель отсутствует.

выборка с панельной структурой, включающая наблюдения за 2 года по 82 регионам. Преимущество панельных данных — возможность контролировать на региональные особенности (сочетание социальных, культурных и географических факторов, история развития, отраслевая ориентация, взаимодействие сети неформальных и формальных институтов, доминирование общения на определенном языке, степень напряженности межэтнических отношений и др.) и общие макроэкономические изменения в стране.

### Влияние на ВРП

В работах, посвященных влиянию национальной неоднородности на показатели экономического развития, как правило, применяются модели роста и расширенная производственная функция. В уравнении регрессии зависимой переменной выступает выпуск продукции, а независимыми переменными — труд, капитал, система контрольных переменных и индексы национальной неоднородности. Этот подход используется и в данной работе, регрессионное уравнение имеет следующий вид:

$$Y_{it} = \beta_0 + \beta_1 C_{it} + \beta_2 L_{it} + \beta_3 ELFdist_{it} + \beta_4 P_{it} + \mu_i + \lambda_t + \varepsilon_{ij}, \quad (7)$$

где:  $Y_{it}$  — ВРП в регионе  $i$  в году  $t^7$ ;  $C_{it}$  — основные производственные фонды в регионе  $i$  в году  $t$ ;  $L_{it}$  — среднегодовая численность занятых в регионе  $i$  в году  $t$ ;  $ELFdist_{it}$  — нормированный индекс фракционализации с учетом культурной дистанции в регионе  $i$  в году  $t$ ;  $P_{it}$  — оценка индекса поляризации с учетом культурной дистанции в регионе  $i$  в году  $t^8$ ;  $\mu_i$  — региональный эффект;  $\lambda_t$  — временной эффект.

Оценки проводились отдельно для 2002, 2010 гг. и по полной выборке, для общего массива данных оценивались сквозная регрессия с фиктивной переменной года и панельная регрессия, где контролировались не только год, но и особенности каждого отдельного региона. В панельной регрессии региональные и временные эффекты рассматривались как фиксированные (необходимость такого подхода вытекала из результатов теста Хаусмана)<sup>9</sup>. Результаты расчетов приведены в таблице 4.

Во всех расчетах коэффициент при индексе фракционализации — положительная величина, статистически значима эта переменная в оценках для 2010 г. в сквозной и панельной регрессиях. Коэффициент при индексе поляризации во всех расчетах отрицателен, статистическая значимость подтверждается только в оценках для 2010 г. и в сквозной регрессии, в панельной регрессии и для 2002 г. гипотеза о незначимости фактора не отвергается.

<sup>7</sup> Инфляционные процессы развиваются с разной скоростью на территории страны, поэтому чтобы привести данные к сопоставимому виду, ВРП за 2010 г. был пересчитан на основе индексов физического объема за период с 2002 до 2010 г.

<sup>8</sup> Включение в модель двух индексов одновременно не создает проблему мультиколлинеарности, так как между индексами фракционализации и поляризации отсутствует высокая степень линейной зависимости, график связи двух индексов приведен в Приложении.

<sup>9</sup> Такой же набор расчетов выполнялся для всех регрессий.

**Регрессионные оценки влияния национальной неоднородности на ВРП, 2002 и 2010 гг.**

Переменная	2002 г.	2010 г.	Сквозная регрессия	Панельная регрессия
Основные фонды	24,351*** (3,189)	11,067*** (0,438)	9,706*** (0,648)	5,277*** (0,236)
Численность занятых	1,631*** (0,194)	1,076*** (0,111)	1,804*** (0,120)	2,133*** (0,567)
Индекс фракционализации	1,546 (2,252)	4,243*** (1,089)	3,263** (1,524)	1,281* (0,726)
Индекс поляризации	-0,996 (1,900)	-2,993*** (0,824)	-2,154* (1,139)	-0,967 (0,590)
N	82	82	164	164
R <sup>2</sup>	0,842	0,980	0,911	0,960

Примечание. В скобках указана стандартная ошибка в форме Уайта; \*\*\*  $p < 0,01$ , \*\*  $p < 0,05$ , \*  $p < 0,1$ .

Источник: расчеты авторов.

Полученные оценки не опровергают выдвинутые гипотезы: национальная неоднородность оказывает влияние на экономическую активность в регионах. Причем национальное разнообразие скорее выступает положительным фактором развития, однако при поляризованной национальной структуре могут проявляться отрицательные эффекты гетерогенного общества.

#### *Влияние на среднедушевые денежные доходы населения*

Наряду с влиянием этнической неоднородности на агрегированные результаты региональной экономической активности, показателем которых выступает вновь созданная стоимость (ВРП), интерес представляет ее итоговое воздействие на доходы населения. В спецификации уравнения регрессии для среднедушевых денежных доходов населения вместе с индексами фракционализации и поляризации контролировался ВРП на душу населения, который отражал производительность региональной экономики. Отраслевая специализация, достигнутый уровень жизни на территории и другие региональные особенности учитывались с помощью фиксированных региональных эффектов. Временные эффекты контролировали вклад инфляционной и макроэкономической составляющей. Оценивалось следующее регрессионное уравнение:

$$I_{it} = \beta_0 + \beta_1 \frac{Y_{it}}{H_{it}} + \beta_2 ELFdist_{it} + \beta_3 P_{it} + \mu_i + \lambda_t + \varepsilon_{ij}, \quad (8)$$

где  $I_{it}$  — среднедушевые денежные доходы населения в регионе  $i$  в году  $t$ . Результаты расчетов приведены в таблице 5.

В регрессиях для средних доходов населения коэффициенты при индексе фракционализации — величина положительная, а при индексе поляризации — отрицательная. Статистическая значимость переменной фракционализации подтверждается в оценках для 2010 г. В сквозной и панельной регрессиях переменная поляризации значима в оценках

**Регрессионные оценки влияния национальной неоднородности на среднелюдиные денежные доходы населения, 2002 и 2010 гг.**

Переменная	2002 г.	2010 г.	Сквозная регрессия	Панельная регрессия
ВРП на душу населения	22,926*** (1,638)	43,595*** (3,104)	37,686*** (2,223)	140,396*** (15,385)
Индекс фракционализации	0,038 (0,031)	0,275*** (0,061)	0,193*** (0,043)	0,364* (0,186)
Индекс поляризации	-0,029 (0,022)	-0,208*** (0,047)	-0,146*** (0,032)	-0,237 (0,162)
<i>N</i>	82	82	164	164
<i>R</i> <sup>2</sup>	0,767	0,775	0,882	0,543

*Примечание.* В скобках указана стандартная ошибка в форме Уайта; \*\*\*  $p < 0,01$ , \*\*  $p < 0,05$ , \*  $p < 0,1$ .

*Источник:* расчеты авторов.

для 2010 г. и для сквозной регрессии. Эти результаты согласуются с оценками, полученными для ВРП: национальное разнообразие подтверждает положительный, а поляризация — отрицательный эффект, но разнообразие оказывает более сильное влияние и проявляется как более значимый фактор по сравнению с поляризацией.

### *Влияние на расходы субфедеральных бюджетов*

Этническая и культурная неоднородность может проявляться в существенных различиях предпочтений разных групп по отношению к структуре и к размеру общественных благ. Необходимость удовлетворять неоднородный спрос населения сокращает возможности реализации выгод от масштаба и вызывает рост бюджетных расходов. Этот эффект был подтвержден в ряде эмпирических исследований, проведенных для разных стран (Alesina et al., 1999; Alesina et al., 2003).

Влияние национальной неоднородности на эффективность предоставления общественных благ изучалось на основе регрессий бюджетных расходов на душу населения на индексы фракционализации и поляризации, контрольными переменными были ВРП на душу населения, фиксированные региональные и временные эффекты. Оценивалось следующее уравнение:

$$\frac{BI_{it}}{H_{it}} = \beta_0 + \beta_1 \frac{Y_{it}}{H_{it}} + \beta_2 ELFDist_{it} + \beta_3 P_{it} + \mu_i + \lambda_t + \varepsilon_{ij}, \quad (9)$$

где  $BI_{it}$  — расходы консолидированного бюджета региона  $i$  в году  $t$ . Результаты расчетов представлены в таблице 6.

Расчеты не подтвердили существенного влияния национальной неоднородности на размер бюджетных расходов субъектов Российской Федерации. Индексы фракционализации и поляризации статистически незначимы практически во всех вычислениях. Исключение составили оценки для 2002 г., где гипотеза о незначимости индекса фракционализации отвергается на 10%-м уровне. Незначимость связи национальной неоднородности и расходов субфедеральных бюджетов объясняется

**Регрессионные оценки влияния национальной неоднородности на бюджетные расходы, 2002 и 2010 гг.**

Переменная	2002 г.	2010 г.	Сквозная регрессия	Панельная регрессия
ВРП на душу населения	0,151*** (0,014)	0,242*** (0,028)	0,218*** (0,018)	0,511*** (0,050)
Индекс фракционализации	46,448*** (26,883)	32,222 (54,157)	30,588 (34,463)	50,790 (61,035)
Индекс поляризации	-26,688 (19,517)	-6,962 (41,558)	-11,482 (25,772)	-26,140 (53,013)
<i>N</i>	82	82	164	164
<i>R</i> <sup>2</sup>	0,682	0,535	0,639	0,577

Примечание. В скобках указана стандартная ошибка в форме Уайта; \*\*\*  $p < 0,01$ , \*\*  $p < 0,05$ , \*  $p < 0,1$ .

Источник: расчеты авторов.

слабой бюджетной децентрализацией. В условиях узких полномочий региональных органов власти и перегруженности их мандатами центрального правительства бюджетные маневры и возможности учитывать различия предпочтений, обусловленные национальной структурой населения, у местных политиков очень ограничены.

*Влияние на уровень преступности*

В неоднородном обществе, где интересы и предпочтения групп не совпадают, риски разногласий оказываются выше (Hogowitz, 1985). История экономического развития содержит много примеров, когда причиной столкновений и конфликтов оказывались национальные или этнические различия населения. Поэтому интерес представляет выявление связи между количеством преступлений и степенью национальной неоднородности в регионах. В качестве контрольных переменных использовались ВРП на душу населения и среднедушевые денежные доходы населения, но последний фактор оказался статистически незначимым во всех расчетах, поэтому был исключен из модели. Спецификация уравнения в логарифмах показала лучшие свойства, запись оцениваемой регрессии приведена ниже:

$$\ln(CR_{it}) = \beta_0 + \beta_1 \ln\left(\frac{Y_{it}}{H_{it}}\right) + \beta_2 \ln(ELFdist_{it}) + \beta_3 \ln(P_{it}) + \mu_i + \lambda_t + \varepsilon_{ij}, \tag{10}$$

где  $CR_{it}$  — число преступлений на 10 тыс. человек в регионе  $i$  в году  $t$ . Результаты расчетов представлены в таблице 7.

Из полученных оценок следует, что число преступлений выше в регионах с поляризованной национальной структурой. Но при этом сама по себе этническая неоднородность оказывает позитивное влияние: индекс фракционализации имеет отрицательную и статистически значимую корреляцию с уровнем преступности. Возможно следующее объяснение этого явления: в многонациональном обществе в большей степени прививается толерантность и вырабатываются практики

**Регрессионные оценки влияния национальной неоднородности на уровень преступности, 2002 и 2010 г.**

Переменная	2002 г.	2010 г.	Сквозная регрессия	Панельная регрессия
ВРП на душу населения	0,257*** (0,056)	0,280*** (0,055)	0,258*** (0,037)	0,147*** (0,050)
Индекс фракционализации	-0,672** (0,338)	-0,784*** (0,239)	-0,742*** (0,193)	-0,248* (0,142)
Индекс поляризации	0,713* (0,370)	0,832*** (0,265)	0,788*** (0,212)	0,289* (0,161)
<i>N</i>	82	82	164	164
<i>R</i> <sup>2</sup> <sub>adj</sub>	0,186	0,265	0,239	0,239

*Примечание.* В скобках указана стандартная ошибка в форме Уайта; \*\*\*  $p < 0,01$ , \*\*  $p < 0,05$ , \*  $p < 0,1$ .

*Источник:* расчеты авторов.

взаимодействия людей, позволяющие преодолевать разногласия, не допуская их перерастания в открытые конфликты.

\* \* \*

Включенность России в глобальный рынок труда, активизация международной и межрегиональной мобильности населения делают изменчивой национальную структуру населения отдельных регионов, снижая или сокращая ее неоднородность. Проведенный анализ опирался на количественные оценки этнической гетерогенности и культурных различий между группами населения. Результаты показали, что национальная неоднородность в России в целом не увеличилась, а даже несколько снизилась. Но стабильный уровень разнообразия этнической структуры сочетался с более высокой культурной дистанцией между основными национальностями. Различия между национальными группами становились более существенными.

Однако при отсутствии заметных изменений по стране в целом отмечены значительные сдвиги в национальной структуре в отдельных регионах как в сторону роста, так и в сторону сокращения неоднородности. Межрегиональные различия распространяются не только на направления динамики, но и на общий уровень национального разнообразия, который отличается в десятки раз. Поэтому вопрос координации интересов этнических групп имеет разное значение в процессах управления в субъектах Российской Федерации. Универсальные решения в данном вопросе невозможны, и инструменты института федерализма оказываются особенно востребованными.

Оценки связи национальной неоднородности с такими показателями благополучия, как выпуск продукции, бюджетные расходы, личные доходы и уровень преступности, не выявили негативного влияния национального разнообразия на состояние дел в регионах, в большей части расчетов подтверждается ее позитивный вклад. Отрицательные

эффекты этнической гетерогенности проявляются только при поляризованной структуре населения, но слабее.

В нашем эмпирическом анализе использовались данные последних переписей 2002 и 2010 гг., но он представляет интерес и для оценок текущей ситуации в стране. Влияние национального разнообразия на экономические и социальные результаты развития передается через такие механизмы, как доверие, индивидуальные предпочтения и укорененные навыки экономических агентов. Все эти элементы довольно стабильны во времени, что дает основания считать полученные результаты актуальными и заслуживающими внимания.

Россия имеет длительный и довольно успешный опыт и историю межнационального взаимодействия. Политика российского государства всегда была направлена на выстраивание конструктивных межэтнических отношений, предупреждение конфликтов на их основе. Формальное и неформальное институциональное выражение межкультурного и межнационального взаимодействия современной России выстраивалось десятилетиями. Оно не испытало существенного давления в постсоветский период и не потребовало значительных изменений. В условиях относительно стабильной институциональной структуры в стране национальная неоднородность проявляла более активно положительные эффекты, при этом потенциал негативных эффектов, заложенный в поляризованном обществе, не нашел достаточной социальной основы для разрастания.

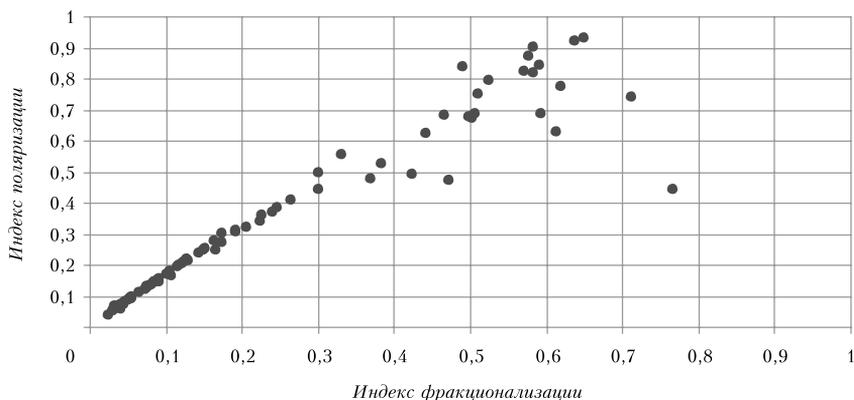
### Список литературы / References

- Буфетова А. Н., Коломак Е. А., Михалева М. М. (2017). Национальное разнообразие и экономическое развитие регионов России // Мир экономики и управления. № 3. С. 143–157. [Bufetova A. N., Kolomak E. A., Mikhaleva M. M. (2017). National diversity and economic development of Russian regions. *Mir Ekonomiki i Upravleniya*, No. 3, pp. 143–157. (In Russian).] <https://doi.org/10.25205/2542-0429-2017-17-3-143-157>
- Несена М. В. (2015). Влияние культурного разнообразия регионов России на экономические показатели // Общественные науки и современность. № 5. С. 72–85. [Nesena M. V. (2015). Impact of cultural diversity of Russian regions on economic indicators. *Obshchestvennie Nauki i Sovremennost*, No. 5, pp. 72–85. (In Russian).]
- Alesina A., Baqir R., Easterly W. (1999). Public goods and ethnic divisions. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 114, No. 4, pp. 1243–284. <https://doi.org/10.1162/003355399556269>
- Alesina A., Devleeschauwer A., Easterly W., Kurlat S., Wacziarg R. (2003). Fractionalization. *Journal of Economic Growth*, Vol. 8, No. 2, pp. 155–194. <https://doi.org/10.1023/A:1024471506938>
- Alesina A., La Ferrara E. (2000). Participation in heterogeneous communities. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 115, No. 3, pp. 847–904. <https://doi.org/10.2139/ssrn.167328>
- Alesina A., La Ferrara E. (2001). Who trusts others? *Journal of Public Economics*, Vol. 85, No. 2, pp. 207–234. [https://doi.org/10.1016/S0047-2727\(01\)00084-6](https://doi.org/10.1016/S0047-2727(01)00084-6)
- Alesina A., La Ferrara E. (2005). Ethnic diversity and economic performance. *Journal of Economic Literature*, Vol. 43, No. 3, pp. 762–800. <https://doi.org/10.1257/002205105774431243>
- Alesina A., Harnoss J., Rapoport H. (2013). Birthplace diversity and economic prosperity. *NBER Working Paper*, No. 18699. <https://doi.org/10.3386/w18699>

- Algan Y., Hemen C., Laitin D. (2013). *The social effects of ethnic diversity at the local level: A natural experiment with exogenous residential allocation* (Working Paper No. 38). Aix Marseille: Aix Marseille School of Economics.
- Arcand J.-L., Jaimovich D. (2014). *Does ethnic diversity decrease economic interactions? Evidence from exchange networks in Rural Gambia*. Munich: MPRA Paper, No. 60497.
- Bluedorn J. (2001). Can democracy help? Growth and ethnic divisions. *Economics Letters*, Vol. 70, No. 1, pp. 121–126. [https://doi.org/10.1016/S0165-1765\(00\)00345-1](https://doi.org/10.1016/S0165-1765(00)00345-1)
- Brown C., Holman E., Wichmann S., Velupillai V. (2008). Automated classification of the world's languages: A description of the method and preliminary results. *Language Typology and Universals*, Vol. 61, No. 4, pp. 285–308. <https://doi.org/10.1524/stuf.2008.0026>
- Collier P. (2001). Implications of ethnic diversity. *Economic Policy*, Vol. 16, No. 32, pp. 128–166. <https://doi.org/10.1111/1468-0327.00072>
- Desmet K., Le Breton M., Ortuño-Ortín I., Weber S. (2011). The stability and break-up of nations: A quantitative analysis. *Journal of Economic Growth*, Vol. 16, No. 183(2011). <https://doi.org/10.1007/s10887-011-9068-z>
- Desmet K., Ortuño-Ortín I., Wacziarg R. (2012). The political economy of linguistic cleavages. *Journal of Development Economics*, Vol. 97, No. 2, pp. 322–338. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2125034>
- Dincer O. C., Wang F. (2011). Ethnic diversity and economic growth in China. *Journal of Economic Policy Reform*, Vol. 14, No. 1, pp. 1–10. <https://doi.org/10.1080/17487870.2011.523985>
- Easterly W. (2001). *The elusive quest for growth: Economists' adventures and misadventures in the tropics*. Cambridge MA: MIT Press.
- Easterly B., Levine R. (1997). Africa's growth tragedy: Policies and ethnic divisions. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 112, No. 4, pp. 1203–1250. <https://doi.org/10.1162/003355300555466>
- Esteban J., Ray D. (1994). On the measurement of polarization. *Econometrica*, Vol. 62, No. 4, pp. 819–851. <https://doi.org/10.2307/2951734>
- Esteban J., Ray D. (1999). Conflict and distribution. *Journal of Economic Theory*, Vol. 87, No. 2, pp. 379–415. <https://doi.org/10.1006/jeth.1999.2549>
- Fearon J. (2003). Ethnic and cultural diversity by country. *Journal of Economic Growth*, Vol. 8, No. 2, pp. 195–222. <https://doi.org/10.1023/A:1024419522867>
- Geng D. (2012). Identifying the unique polarization index: A mean-preserving axiomatic approach. *Journal of Public Economic Theory*, Vol. 14, No. 5, pp. 791–812. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9779.2012.01562.x>
- Gören E. (2014). How ethnic diversity affects economic growth. *World Development*, Vol. 59, No. C, pp. 275–297. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2014.01.012>
- Greif M. (2009). Neighbourhood attachment in the multiethnic metropolis. *City & Community*, Vol. 8, No. 1, pp. 27–45. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6040.2009.01268.x>
- Hamilton B., Nickerson J., Owan H. (2003). Team incentives and worker heterogeneity: An empirical analysis of the impact of teams on productivity and participation. *Journal of Political Economy*, Vol. 111, No. 3, pp. 465–497. <https://doi.org/10.1086/374182>
- Horowitz D. (1985). *Ethnic groups in conflict: Theories, patterns, policies*. Berkeley, CA: University of California Press.
- Keefer P., Knack S. (2002). Polarization, politics, and property rights: Links between inequality and growth. *Public Choice*, Vol. 111, No. 1–2, pp. 127–154. <https://doi.org/10.1023/A:1015168000336>
- Laitin D. (2000). What is a language community? *American Journal of Political Science*, Vol. 44, No. 1, pp. 142–155. <https://doi.org/10.2307/2669300>
- Lazear E. P. (1999). Globalization and the market for teammates. *Economic Journal*, Vol. 109, No. 454, pp. 15–40. <https://doi.org/10.1111/1468-0297.00414>
- Lee N. (2011). Ethnic diversity and employment growth in English cities. *Urban Studies*, Vol. 48, No. 2, pp. 407–425. <https://doi.org/10.1177/0042098010363500>
- Lee N. (2015). Migrants and ethnic diversity, cities and innovation: Firm effect or city effects? *Journal of Economic Geography*, Vol. 15, No. 4, pp. 769–796. <https://doi.org/10.1093/jeg/lbu032>

- Letki N. (2008). Does diversity erode social cohesion? Social capital and race in British neighbourhoods. *Political Studies*, Vol. 56, No. 3, pp. 99–126. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9248.2007.00692.x>
- Limonov L., Nesena M. (2016). Regional cultural diversity in Russia: Does it matter for regional economic performance? *Area Development and Policy*, Vol. 1, No. 1, pp. 63–93. <https://doi.org/10.1080/23792949.2016.1164016>
- Melitz J., Toubal F. (2014). Native language, spoken language, translation and trade. *Journal of International Economics*, Vol. 93, No. 2, pp. 351–363. <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2014.04.004>
- Montalvo J., Reynal-Querol M. (2005). Ethnic diversity and economic development. *Journal of Development Economics*, Vol. 76, No. 2, pp. 293–323. <https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2004.01.002>
- Montalvo J., Reynal-Querol M. (2014). Cultural diversity, conflict, and economic development. In: V. Ginsburgh, D. Throsby (eds.). *Handbook of the economics of art and culture*, Vol. 2. North Holland: Springer, pp. 485–506.
- Montalvo J., Reynal-Querol M. (2020). Ethnic diversity and growth: Revisiting the evidence. *Review of Economics and Statistics*, January 23, pp. 1–43. [https://doi.org/10.1162/rest\\_a\\_00901](https://doi.org/10.1162/rest_a_00901)
- Nehring K., Puppe C. (2002). A theory of diversity. *Econometrica*, Vol. 70, No. 3, pp. 1155–1198. [https://doi.org/10.1016/S1571-0653\(04\)00040-X](https://doi.org/10.1016/S1571-0653(04)00040-X)
- Ottaviano G., Peri G. (2006). The economic value of cultural diversity: Evidence from U.S. cities. *Journal of Economic Geography*, Vol. 6, No. 1, pp. 9–44. [https://doi.org/10.1142/9789814719902\\_0007](https://doi.org/10.1142/9789814719902_0007)
- Papyrakis E., Mo P. (2014). Fractionalization, polarization, and economic growth: Identifying the transmission channels. *Economic Inquiry*, Vol. 52, No. 3, pp. 1204–1218. <https://doi.org/10.1111/ecin.12070>
- Parotta P., Pozzoli D., Pytlikova M. (2010). Does labour diversity affect firm productivity? *ASB Working Paper*, No. 10–12.
- Putnam R. (1995). Bowling alone: America's declining social capital. *Journal of Democracy*, Vol. 6, No. 1, pp. 65–78. <https://doi.org/10.1353/jod.1995.0002>
- Putnam R. (2007). E pluribus Unum: Diversity and community in the twenty-first century. The 2006 Johan Skytte Prize Lecture. *Scandinavian Political Studies*, Vol. 30, No. 2, pp. 137–173. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9477.2007.00176.x>
- Rodríguez-Pose A., von Berlepsch V. (2019). Does population diversity matter for economic development in the very long term? Historic migration, diversity and county wealth in the US. *European Journal of Population*, Vol. 35, No. 5, pp. 873–911. <https://doi.org/10.1007/s10680-018-9507-z>
- Silver H., Messeri P. (2014). Concentrated poverty, racial/ethnic diversity and neighbourhood social capital in New York City. In: A. Christoforou, J. Davis (eds.). *Social capital and economics*. London: Routledge, pp. 115–146.
- Singh P. (2010). We-ness and welfare: A longitudinal analysis of social development in Kerala, India. *World Development*, Vol. 39, No. 2, pp. 282–293. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2009.11.025>
- Sokoloff K., Engerman S. (2000). History lessons. Institutions, factor endowments, and paths of development in the new world. *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 14, No. 3, pp. 217–232. <https://doi.org/10.1257/jep.14.3.217>
- Staveren I., Pervaiz Z. (2017). Is it ethnic fractionalization or social exclusion, which affects social cohesion? *Social Indicators Research*, Vol. 130, pp. 711–731. <https://doi.org/10.1007/s11205-015-1205-1>
- Stolle D., Soroka S., Johnston R. (2008). When does diversity erode trust? Neighbourhood diversity, interpersonal trust and the mediating effect of social interactions. *Political Studies*, Vol. 56, No. 3, pp. 57–75. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9248.2007.00717.x>
- Taylor C., Hudson M. (1972). *World handbook of political and social indicators*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Tolsma J., van der Meer T., Gesthuizen M. (2009). The impact of neighbourhood and municipality characteristics on social cohesion in the Netherlands. *Acta Politica*, Vol. 44, No. 3, pp. 286–313. <https://doi.org/10.1057/ap.2009.6>

**Связь индексов фракционализации и поляризации**



Источник: построено авторами.

---

**National heterogeneity in the Russian regions:  
Assessment, change, impact on economic development**

Anna N. Bufetova<sup>1,2</sup>, Evgeniya A. Kolomak<sup>1,2,\*</sup>

*Authors affiliation:* <sup>1</sup> Institute of Economics and Industrial Engineering, Siberian Branch of the Russian Academy of Sciences (Novosibirsk, Russia);

<sup>2</sup> Novosibirsk National Research State University (Novosibirsk, Russia).

\* Corresponding author, email: [ekolomak@academ.org](mailto:ekolomak@academ.org)

The paper provides quantitative estimates of national heterogeneity in the Russian regions, using indices of fractionalization and polarization, taking into account the linguistic distance between groups. The results showed that national heterogeneity in the period between the last population censuses in Russia as a whole did not increase, but there was a different and active dynamics in the regions. The content of the national structure in the country changed in the direction of bigger cultural distances between ethnic groups. Regression analysis of the relationship between national heterogeneity and output, budget expenditures, and crime rates showed more significant positive dependencies on the fractionalization index compared to negative correlations with the polarization index. In the situation of a relatively stable institutional environment in the country, national heterogeneity showed more active positive effects, while the potential for negative effects inherent in a polarized society did not find a sufficient basis to be realized.

*Keywords:* nation, national heterogeneity, national diversity, cultural distance, economic development, Russian regions.

*JEL:* Z10, O10.

## Бюджетный федерализм в России: быть или не быть?\*

Б. Л. Лавровский<sup>1,2</sup>, Е. А. Горюшкина<sup>2,3</sup>

<sup>1</sup> *Новосибирский государственный технический университет  
(Новосибирск, Россия)*

<sup>2</sup> *Институт экономики и организации промышленного производства  
СО РАН (Новосибирск, Россия)*

<sup>3</sup> *Новосибирский государственный университет (Новосибирск, Россия)*

Возможности формирования межбюджетных отношений в духе бюджетного федерализма связаны прежде всего с показателем, характеризующим отношение общей массы налогов, формируемых на территории и поступающих в бюджетную систему страны, к расходам территориального бюджета. В работе тестируется исходный посыл бюджетного федерализма: продуцируемые территорией налоговые и неналоговые доходы (при данном административно-территориальном делении страны), как минимум, должны быть достаточными для сбалансированности ее бюджета, решения региональных бюджетных задач. Показано, что в настоящее время примерно в 40% регионов совокупные поступления обеспечивают профицит их бюджетов и участие этих регионов (в разной степени) в решении общегосударственных задач, а в 60% регионов все поступления с территории в бюджетную систему не позволяют сбалансировать доходы и расходы их бюджетов. Картину межбюджетных отношений в России принципиально изменило то, что в большинстве регионов, имевших в 2015 г. дефицитные бюджеты, доходы в 2018 г. стали превышать расходы. Определено, за счет каких факторов удалось качественно изменить состояние региональных бюджетов.

*Ключевые слова:* Россия, межбюджетные отношения, бюджетный федерализм, региональное выравнивание, региональные бюджеты, собственные доходы.

*JEL:* H77.

---

*Лавровский Борис Леонидович* (boris.lavrovski@gmail.com), д. э. н., проф. НГТУ, вед. н. с. ИЭОПП СО РАН; *Горюшкина Екатерина Алексеевна* (e.goryushkina@mail.ru), к. э. н., доцент НГУ, н. с. ИЭОПП СО РАН.

\* Статья подготовлена при поддержке РФФИ, проект № 19-010-00604.

Одной из базисных категорий бюджетного федерализма выступают «собственные доходы» территории, которые, как следует из многих правительственных решений и программ, нужно всемерно повышать<sup>1</sup>. Тем не менее законодатель избегает давать их содержательное, тем более операциональное, определение. Отсутствуют формулировки, связанные с иными, «несобственными» доходами<sup>2</sup>. Более того, в 2017 г. в проекте новой редакции Бюджетного кодекса РФ предлагалось исключить понятие «собственные доходы» и категорию «межбюджетные отношения». В последнем случае в соответствии с «безупречной» логикой разработчиков — «из-за отсутствия применения этого термина по тексту Кодекса»<sup>3</sup>. О необходимости опираться «на бюджетный федерализм» при построении налоговой и финансово-бюджетной политики напомнила Председатель Совета Федерации В. И. Матвиенко<sup>4</sup>. В итоге (возможно, не только из-за этого) в принятых в марте и июле 2017 г. редакциях Бюджетного кодекса РФ сохранились понятия «собственные доходы» и «межбюджетные отношения». Но кто может поручиться, что не явятся очередные новаторы?

### Постановка вопроса

Под бюджетным федерализмом будем понимать некое идеальное бюджетное устройство государства, включая прежде всего межбюджетные отношения, когда подавляющее большинство крупных административно-территориальных единиц (субъектов Федерации) благодаря продуцируемым на их территории налоговым и неналоговым доходам:

- обеспечивают сбалансированность своих бюджетов;
- участвуют в решении общегосударственных задач;
- рассматривают чрезмерную финансовую зависимость от федерального центра скорее как исключение, чем как правило.

Возможности формировать межбюджетные отношения в духе бюджетного федерализма мы связываем прежде всего с показателем, характеризующим отношение общей массы налогов, формируемых на территории и поступающих в бюджетную систему страны, к расходам территориального бюджета. Исходный посыл бюджетного федерализма, как мы его понимаем, состоит в том, что продуцируемые территорией налоговые и неналоговые доходы (при данном административно-территориальном делении страны), как минимум, должны быть достаточными для сбалансированности ее бюджета, решения региональных бюджетных задач.

---

<sup>1</sup> См., например: Постановление Правительства РФ от 15.08.2001 № 584 «О Программе развития бюджетного федерализма в Российской Федерации на период до 2005 года»; Основные направления бюджетной политики на 2016 год и на плановый период 2017 и 2018 годов (проект). [https://www.minfin.ru/ru/document/index.php?id\\_4=128333](https://www.minfin.ru/ru/document/index.php?id_4=128333)

<sup>2</sup> В Бюджетном кодексе до 2004 г. было разделение доходов региональных бюджетов на собственные и регулирующие. Давалось определение каждого их вида. Начиная с 2004 г. конкретное определение отсутствует, есть лишь перечень доходов, которые относят к собственным (см.: Бюджетный кодекс РФ. Ст. 47. Собственные доходы бюджетов; в ред. от 20.08.2004 № 120-ФЗ).

<sup>3</sup> Пояснительная записка к проекту федерального закона «Бюджетный кодекс Российской Федерации». [http://minfin.ru/common/upload/npa\\_projects/pz\\_10.docx](http://minfin.ru/common/upload/npa_projects/pz_10.docx)

<sup>4</sup> <http://vmeste-rf.tv/news/178627.do>

## Обзор литературы

Тематика бюджетного (фискального) федерализма, в том числе применительно к России, тесно переплетена с вопросами налогообложения, региональной политики, регионального развития. Многие его важные аспекты (децентрализация, передача полномочий властям на местах, межбюджетные отношения и др.) разрабатываются известными российскими регионалистами<sup>5</sup>. Не представляется возможным рассматривать проблематику бюджетного федерализма в отрыве от федерализма вообще. В этом смысле отметим работу Л. Смирнягина и И. Бусыгиной (2009)<sup>6</sup>.

Здесь мы ограничимся в основном источниками, где в явном виде присутствует словосочетание «бюджетный федерализм». Но и этой литературы чрезвычайно много. Наша задача — по возможности структурировать исследования во времени и по отдельным аспектам.

К основоположникам фискального федерализма принято относить Р. Масгрейва и У. Оутса (Musgrave, 1959; Oates, 1972). Разделяют первое и второе поколения теории фискального федерализма (Oates, 2005; Qian, Weingast, 1997). Среди крупных фигур первого поколения Оутс отмечает К. Эрроу, Масгрейва, П. Самуэльсона (Oates, 2005). Много работ посвящено отдельным аспектам фискального федерализма<sup>7</sup>. Содержательный обзор литературы, касающейся первого и второго поколений фискального федерализма, представлен в работе Э. Пешиной и А. Стрекаловой (2015).

У российских авторов трактовка (смысл) бюджетного федерализма не сильно варьирует в разных источниках. Хотя есть мнение, что в строго научном смысле теории бюджетного федерализма, как и канонического определения этого понятия, не существует (Лексин, Швецов, 1997), фактически сложилось два подхода к его определению. В одном случае ограничиваются содержательной трактовкой, а в другом — определение в основном строится на принципах, условиях, требованиях к бюджетному федерализму, которые различаются у разных авторов.

В середине 1990-х годов издано несколько основополагающих работ по бюджетному федерализму (Богачева, 1995а, 1995b; Лавров, 1997; Лексин, Швецов, 1998). Есть основания считать, что в принятой в 1998 г. Концепции реформирования межбюджетных отношений в Российской Федерации в 1999–2001 гг., а также принятой в 2001 г. Программе развития бюджетного федерализма в Российской Федерации на период до 2005 г. использованы многие их идеи.

Развитие межбюджетных отношений, бюджетного федерализма в 1990-е годы анализировали многие авторы (Кушнир, Митрохин, 2001; Лавров и др., 2001а, 2001b; Христенко, 2000; Лексин, Швецов, 2001; ТАСИС, 2000; Поздняков и др., 2000). Внимание уделялось также общим вопросам федерализма в мире и России (Хакимов, 2001; Де Сильва, Курляндская, 2006; Ениколопов и др., 2002).

Фундаментальная научная работа по проблематике межбюджетных отношений была выполнена в Институте экономической политики имени Е. Т. Гайдара (Мамедов и др., 2012). В ней обоснованы рекомендации по реформированию системы межбюджетных отношений в Российской Федерации. Утверждается, что мировой опыт свидетельствует о большом разнообразии моделей вертикального разграничения расходных полномочий.

Имеющая определенное отношение к проблематике бюджетного федерализма литература касается циклической (контрциклической) бюджетной политики на федеральном и субнациональном уровнях (см., например: Гурвич, Краснопева, 2020;

<sup>5</sup> О. Богачева, Е. Бухвальд, С. Валентей, В. Горегляд, А. Гранберг, Е. Гурвич, Н. Зубаревич, А. Игудин, В. Климанов, П. Минакир, О. Кузнецова, А. Лавров, В. Лексин, Н. Михеева, И. Подпорина, А. Силуанов, И. Трунин, В. Христенко, А. Швецов и др.

<sup>6</sup> В этой работе подчеркивается роль журнала «Казанский федералист» в накоплении и распространении знаний о федерализме.

<sup>7</sup> См., например: Oates, 2005; Hunter, 1977; Break, 1980; King, 1984.

Шеремета, 2020; Божечкова и др., 2018). Общим вопросам развития бюджетного федерализма посвящена статья Ю. Швецова (2017). Отдельные его аспекты рассматриваются в: Горюшкина и др., 2019.

Нельзя не упомянуть о работе, специально посвященной роли правительственных программ в развитии российского бюджетного федерализма. По данным ее авторов, с 1999 по 2014 г. было принято и утверждено семь таких программ и концепций. Их анализ приводит к неутешительным выводам: «Формулировки и методы решения проблем в значительной степени дублируют друг друга... зачастую в документах ставятся одни и те же задачи... большинство поставленных в этих документах амбициозных задач, соответствующих современной теории и международной практике бюджетного федерализма, остаются невыполненными» (Одинг и др., 2016)<sup>8</sup>.

В западной традиции проблематика бюджетного федерализма рассматривается более нейтрально, чем во многих российских работах, и не предполагает безусловную необходимость его «пришествия». Приоритет в дискуссиях больше отдается методологии регионального выравнивания, роли центрального правительства, государственной политики.

Концепция Всемирного банка состоит в том, что попытки обеспечить равномерный пространственный рост средствами государственной политики заведомо обречены на провал и, более того, могут привести к обратному, угнетающему воздействию; усилия по необоснованному региональному выравниванию вредят прогрессу; территориально-адресные меры не всегда необходимы, специальные меры поддержки экономики депрессивных регионов отрицаются. Авторы концепции предлагают не регулировать рыночные процессы, а, напротив, высвободить их, и призывают к поощрению мобильности труда как средству компенсации региональных диспропорций (Всемирный банк, 2009. С. 5–6, 23). Такой подход получил название «пространственно-нейтральный» (space-neutral approach) в смысле сознательного отказа от предпочтений в развитии отдельных регионов.

Позиция ОЭСР заключается в том, что региональная политика должна проводиться всеми уровнями власти с целью реализовать потенциал всех регионов для повышения их конкурентоспособности. При этом важно учитывать местные особенности. При правильном их использовании можно резко нарастить потенциал экономического развития каждого региона. Достичь границы своих производственных возможностей способна только экономика, в которой поощряется рост местностей с различными характеристиками (ОЭСР, 2009а, 2009б). Такой подход, учитывающий пространственный аспект экономической деятельности, был назван «локально-адресным» (place-based approach). Его сторонники выступают за полное использование социального и институционального капитала каждого региона<sup>9</sup>.

Наша позиция, разработанная к концу 1990-х — началу 2000-х годов, ближе к концепции Всемирного банка и с идейной точки зрения ей предшествует. Сглаживание, писали мы, «является частью более общей проблемы регионального сбалансированного роста и развития.

<sup>8</sup> Не случайно «в экспертно-аналитическом сообществе России, к сожалению, сложилось скептическое и даже снисходительное отношение к любым официальным документам о средние и долгосрочных целях и перспективах развития страны — ее экономики, социальной сферы, демографии и т. п.» (Лексин, 2018).

<sup>9</sup> Подробное сопоставление рассматриваемых подходов см. в: Мельникова, 2019.

Суть концепции регионального выравнивания состоит в... переходе от методов временного ослабления региональной дифференциации, базирующихся преимущественно на процессах территориального перераспределения ресурсов, к методам, основанным на региональном развитии с упором прежде всего на собственные силы... обеспечение социально приемлемых жизненных стандартов в регионах возможно только в тенденции» (Лавровский, 1999, 2005; Поздняков и др., 2000).

Проблематика федерализма, межбюджетных отношений — одна из «вечных» в постсоветской России. Дискуссии в этой области продолжаются (Климанов и др., 2019).

### Бюджетно-налоговая вертикаль и межбюджетные трансферты

В последние годы принимались законодательные новеллы, касающиеся структуры распределения основных налоговых доходов, акцизов по уровням бюджетной системы, в том числе в пользу регионов. Доминирующей, однако, после кризиса 2008–2009 гг. становится (по данным Федеральной налоговой службы — ФНС) тенденция к централизации, особенно ярко проявившаяся после 2016 г. (рис. 1). К настоящему времени доля налоговых и других доходов, поступающая в федеральный бюджет, почти достигла исторического максимума.



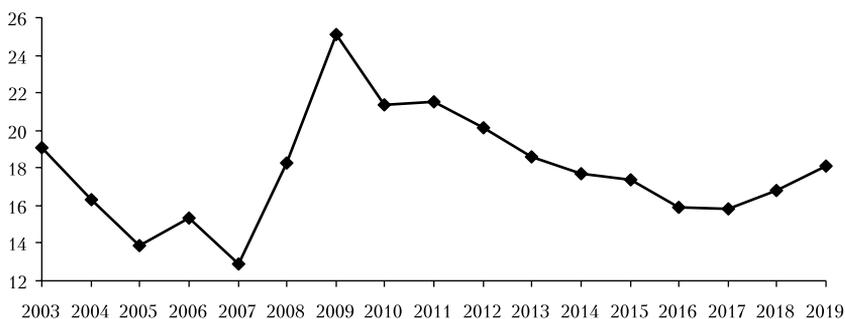
Источник: расчеты авторов по данным ФНС.

Рис. 1

Устойчивое повышение концентрации доходов на верхнем этаже бюджетной системы в последние 9–10 лет сопровождалось монотонным (до самого последнего времени) сокращением федеральной поддержки — относительного значения безвозмездных перечислений из федерального бюджета в консолидированные бюджеты территорий (рис. 2). Следствием этого может быть только одно: увеличение числа дефицитных консолидированных бюджетов территорий (об этом подробнее ниже).

При всех оговорках масштабы и структура межбюджетных трансфертов позволяют оценить эволюцию межбюджетных отношений, направление и интенсивность движения государственной политики

**Доля безвозмездных перечислений из федерального бюджета  
в итоговых доходах консолидированных бюджетов (в %)**



*Примечание.* Итоговые доходы консолидированных бюджетов состоят из налоговых и неналоговых доходов, а также безвозмездных перечислений в консолидированные региональные бюджеты; определяются на основании отчетов об исполнении консолидированного бюджета субъекта Российской Федерации, предоставляемых Федеральным казначейством (доходы бюджета — Итого, код бюджетной классификации 010 \*\*\* 850000000000000000).

*Источник:* Федеральное казначейство.

Рис. 2

в сторону бюджетного федерализма или иной бюджетной конструкции. Данные за последние годы, а также прогнозные величины представлены в таблице 1. Прогнозные характеристики в таблице 1 свидетельствуют о систематическом намерении Минфина РФ уменьшать роль межбюджетных трансфертов в регулировании межбюджетных отношений. И, действительно, в 2014–2017 гг. это удавалось претворить в жизнь.

Т а б л и ц а 1

**Прогнозируемые и фактические значения  
межбюджетных трансфертов из федерального бюджета  
в консолидированные бюджеты субъектов РФ**

Год	Фактическое значение		Прогнозное значение	
	% ВВП субъектов РФ	% к доходам бюджетов субъектов РФ, всего	% ВВП субъектов РФ	% к доходам бюджетов субъектов РФ, всего
2014	2,1	19,1	2,0 <sup>а</sup>	16,8 <sup>а</sup>
2015	1,9	17,4	1,8 <sup>а</sup>	15,7 <sup>а</sup>
2016	1,8	15,9	1,6 <sup>а</sup>	14,0 <sup>а</sup>
2017	1,9	15,8	1,5 <sup>а</sup> (1,8 <sup>б</sup> )	13,6 <sup>а</sup> (15,9 <sup>б</sup> )
2018	2,0	16,8	1,6 <sup>б</sup>	14,9 <sup>б</sup>
2019	2,2	18,1	1,5 <sup>б</sup>	13,8 <sup>б</sup>
2020	—	—	1,4 <sup>б</sup> (2,3 <sup>в</sup> )	13,2 <sup>б</sup> (18,1 <sup>в</sup> )
2021	—	—	2,1 <sup>в</sup>	17,3 <sup>в</sup>
2022	—	—	1,9 <sup>в</sup>	15,9 <sup>в</sup>

*Источники:* фактические значения — данные Федерального казначейства (<https://www.roskazna.ru/ispolnenie-byudzhetrov/konsolidirovannyye-byudzhety-subektov/1019/>) и Федеральной службы государственной статистики (<https://rosstat.gov.ru/accounts>); прогнозные значения — оценка в соответствующем документе: <sup>а</sup> «Основные направления бюджетной политики на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов»; <sup>б</sup> «Основные направления бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на 2018 год и плановый период 2019 и 2020 годов»; <sup>в</sup> «Основные направления бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на 2020 год и плановый период 2021 и 2022 годов»

Цена этой политики (о чем ниже) оказалась чрезвычайно высокой. В 2018–2019 гг. объемы федеральной поддержки пришлось наращивать. Более того, и в 2020 г., как следует из прогнозов, ее масштабы будут увеличены. Но уже с 2021 г. среднесрочный курс на ослабление роли трансфертов в регулировании межбюджетных отношений предполагается продолжить.

Кроме объемных показателей трансфертов, меняется и их структура. Каждая форма федеральной поддержки (дотации, субсидии, субвенции, иные межбюджетные трансферты) играет свою роль в обеспечении сбалансированности региональных бюджетов. Если использование субсидий (в 2014–2019 гг. обычно чуть больше 20% в структуре трансфертов) и субвенций (чуть меньше 20%) оговаривается определенными условиями, то дотации имеют особый статус: предоставляются на безвозмездной и безвозвратной основе без установления направлений и (или) условий их использования. При этом дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности рассчитываются строго формализованно, методику утверждает правительство РФ.

О мере региональной (финансовой) независимости, носящей политический оттенок, можно судить по доле дотаций в структуре межбюджетных трансфертов. В 2014–2018 гг. она составляла в среднем 45%, но была сокращена в 2019 г. до 37,7% (правда, в основном за счет дотаций региональным бюджетам на поддержку мер по обеспечению их сбалансированности).

Обусловлено ли столь резкое структурное изменение конъюнктурными обстоятельствами или это «всерьез и надолго»? Согласно прогнозам Минфина России (в редакции от 03.10.2019 г.), удельный вес дотаций в 2019–2022 гг. колеблется в интервале 36,5–39,5%<sup>10</sup>. Одновременно в соответствии с ожидаемыми результатами реализации подпрограммы 1 Государственной программы Российской Федерации «Развитие федеративных отношений и создание условий для эффективного и ответственного управления региональными и муниципальными финансами» «доля дотаций в объеме межбюджетных трансфертов из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации (в сопоставимых условиях без учета межбюджетных трансфертов, предоставляемых в рамках реализации национальных и (или) федеральных проектов)» должна возрасти с 48% в 2018 г. до 53% в 2024 г.<sup>11</sup>

## **Состояние региональных бюджетов**

Тенденция к централизации доходов и ослаблению федеральной поддержки регионов закономерно привела к резкому увеличению их числа с дефицитными бюджетами. В 2013–2015 гг. таковых было от 74 до 77 (в 2008 г. — 44), а отношение дефицита к доходу колебалось от 5,9 до 9,4% (в 2008 г. — 3,3%). Государственный долг этих субъек-

<sup>10</sup> Основные направления бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на 2020 год и плановый период 2021 и 2022 годов.

<sup>11</sup> Утв. Постановлением Правительства Российской Федерации от 18 мая 2016 г. № 445 (в редакции от 27 марта 2019 г. № 325).

**Некоторые характеристики субъектов РФ, имеющих отрицательное сальдо консолидированных региональных бюджетов**

Показатель	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Кол-во регионов	44	62	63	57	67	77	74	76	57	47	15	35
Отношение дефицита к доходу, %	3,3	7,8	5,4	4,9	5,1	9,4	6,8	5,9	4,2	3,8	3,7	3,0
Отношение государственного долга к доходу, %	9,9	15,3	17,1	15,4	16,8	21,3	24,3	25,8	24,2	25,9	28,2	13,3

*Источник:* расчеты авторов по данным Федерального казначейства.

тов Федерации (по отношению к доходу) вырос с 9,9% в 2008 г. до 25,8% в 2015 г. (табл. 2).

«Чудеса» стали происходить после 2015 г. Если раньше в течение многих лет в сфере межбюджетных отношений (и не только) мало что менялось, то к 2018 г. число регионов с дефицитными бюджетами сократилось до 15; в 2019 г. отношение их дефицита к доходу составило 3,0%, а государственного долга к доходу — 13,3%.

Принципиально картина межбюджетных отношений изменилась потому, что из 76 регионов, имевших в 2015 г. дефицитные бюджеты, в 2018 г. доходы стали превышать расходы в 62 случаях. Этот феномен заслуживает специального рассмотрения. Вопрос заключается в следующем: за счет чего удалось качественно изменить состояние региональных бюджетов? Одно дело, если они были «накачаны» федеральными деньгами, и другое — если такой прогресс связан преимущественно с собственными усилиями регионов. Отметим также, что в целом по РФ доля межбюджетных трансфертов в доходах регионов сократилась с 17,4% в 2015 г. до 16,8% в 2018 г.

Для ответа на этот вопрос достаточно сопоставить структуру доходов региональных бюджетов за 2015 и 2018 гг. Рассматриваемые 62 региона были разделены на три группы. В группе 1 доля межбюджетных трансфертов в структуре доходов бюджета в 2018 г. заметно (не менее чем на 4 п. п.) возросла относительно 2015 г., в группе 2 — заметно сократилась, в группе 3 — практически не изменилась<sup>12</sup>.

Оказалось, что только в 10 регионах (группа 1) принципиальное улучшение ситуации с бюджетами было достигнуто преимущественно за счет внешних усилий. Во всех остальных случаях (52 региона, включая группу 2) прогресс не связан с дополнительными федеральными ресурсами (табл. 3).

<sup>12</sup> Группа 3: *области* — Брянская, Воронежская, Тверская, Курская, Липецкая, Орловская, Рязанская, Смоленская, Тульская, Архангельская, Волгоградская, Кировская, Нижегородская, Оренбургская, Пензенская, Саратовская, Ульяновская, Свердловская, Челябинская, Иркутская, Кемеровская, Новосибирская, Амурская; *республики* — Коми, Крым, Адыгея, Дагестан, Северная Осетия — Алания, Карачаево-Черкесская, Чеченская, Башкортостан, Марий Эл, Татарстан, Удмуртская, Чувашская, Тыва; *автономные округа* — Ненецкий, Ямало-Ненецкий; *края* — Краснодарский, Ставропольский, Пермский, Алтайский, Приморский, Забайкальский.

Т а б л и ц а 3

**Регионы, в которых существенно изменилась структура доходной части бюджетов**

Группа 1				Группа 2			
регион	доля межбюджетных трансфертов в структуре доходов, %		увеличение доли, п. п.	регион	доля межбюджетных трансфертов в структуре доходов, %		уменьшение доли, п. п.
	2015	2018			2015	2018	
Калининградская область	32,7	60,3	27,6	Республика Хакасия	33,8	25,8	-8,0
Калужская область	14,7	25,6	10,9	Республика Саха (Якутия)	31,8	24,4	-7,3
Республика Карелия	27,6	37,0	9,4	Белгородская область	24,9	17,9	-7,0
Новгородская область	17,0	24,3	7,3	Самарская область	15,5	9,4	-6,1
Костромская область	27,2	33,6	6,4	Ростовская область	22,5	16,7	-5,7
Астраханская область	17,7	23,4	5,7	Камчатский край	60,4	54,8	-5,6
Кабардино-Балкарская Республика	49,8	55,2	5,4	Республика Ингушетия	85,7	80,7	-5,0
Омская область	21,9	26,4	4,5	Вологодская область	17,1	13,0	-4,1
Ивановская область	35,8	40,0	4,2				
Псковская область	34,2	38,2	4,0				

Источник: расчеты авторов по данным Федерального казначейства.

Это означает, что в 52 регионах (особенно в восьми из них – группе 2) новое позитивное состояние бюджетов – заслуга самих территорий. О ее природе можно судить по данным таблицы 4.

Т а б л и ц а 4

**Налоговые доходы и совокупные расходы бюджетов регионов за 2016–2018 гг.**

Регион	Темп роста, %		Относительно показателя по РФ, п. п.	
	налоговых и др. доходов	расходов	налоговые и др. доходы	расходы
Российская Федерация	134,1	125,3	–	–
Итого по 44 регионам (группа 3)	136,3	119,6	2,2	-5,7
Итого по 8 регионам (группа 2),	141,2	116,9	7,1	-8,4
в том числе:				
Республика Хакасия	162,8	114,7	28,7	-10,6
Республика Саха (Якутия)	138,8	123,6	4,7	-1,7
Белгородская область	154,3	126,4	20,2	1,1
Самарская область	133,9	105,3	-0,2	-20,0
Ростовская область	135,0	113,0	0,9	-12,3
Камчатский край	133,9	131,7	-0,2	6,4
Республика Ингушетия	135,5	92,3	1,4	-33,0
Вологодская область	164,5	124,3	30,4	-1,0

Источник: составлено авторами по данным ФНС и Федерального казначейства.

Прежде всего отметим, что в анализируемый период в целом по России собственные (налоговые и неналоговые) доходы региональных бюджетов росли быстрее расходов<sup>13</sup>. В восьми регионах (группа 2) расходы относительно собственных доходов сокращались сильнее, чем в среднем по РФ. В каждом из них динамика собственных доходов сопоставима или выше, чем в среднем по стране, динамика расходов — сопоставима или ниже (за исключением Камчатского края). Оба фактора примерно в равной степени «ответственны» за оздоровление бюджета: в целом по восьми регионам превышение доходов над средним показателем по России составляет 7,1 п. п., сокращение расходов — 8,4 п. п.

Что касается 44 регионов (группа 3), здесь положение несколько иное. Преимущественный рост собственных доходов относительно расходов создал условия для сбалансированности их бюджетов. Однако по сравнению с общероссийской ситуацией такое финансовое оздоровление региональных бюджетов в основном обусловлено относительным сокращением их расходов.

В 2019 г. произошел определенный откат от завоеванных позиций. Но главное, было показано, что можно в кратчайшие сроки, без экстраординарных усилий принципиально улучшить состояние региональных бюджетов.

### **Базовый посыл бюджетного федерализма**

Отношения федерального центра и субъектов Федерации в бюджетно-налоговой сфере можно считать здоровыми, если всех собранных на их территории налоговых и неналоговых поступлений в общем случае достаточно для обеспечения сбалансированности региональных бюджетов (финансирования расходных обязательств регионов), а также решения общегосударственных задач. В целом по РФ администрируемые ФНС поступления в бюджетную систему страны, как правило, превышают совокупные расходы территориальных бюджетов (рис. 3)<sup>14</sup>.

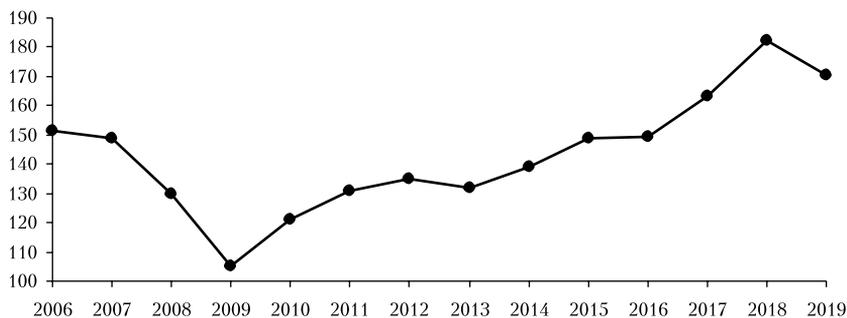
В кризисный 2009 г. всех собранных ФНС налогов едва хватило бы для обеспечения расходов территориальных бюджетов. Можно сказать иначе: доходная часть федерального бюджета, предназначенная для решения общегосударственных задач, с арифметической точки зрения в 2009 г. состояла из поступлений, администрируемых Федеральной таможенной службой, Федеральным агентством по управлению федеральным имуществом, другими федеральными органами, но не ФНС. В последующие годы сумма собранных ФНС налогов превышала текущие территориальные потребности: в 2019 г. — на 71%. Другими словами, всех собранных ФНС в том году доходов было гипотетически достаточно для обеспечения сбалансированности региональных бюджетов и обращения 71% указанных доходов для удовлетворения общегосу-

---

<sup>13</sup> Оценки приводятся в текущих ценах. При данном сопоставительном анализе этот прием допустим.

<sup>14</sup> Здесь и далее во всех случаях сопоставления налоговых и неналоговых поступлений с территории в бюджетную систему страны с расходами региональных бюджетов учитываются субвенции.

**Совокупные поступления с территории в бюджетную систему страны по отношению к консолидированным региональным расходам в целом по РФ (в %)**



Источники: данные Федерального казначейства, ФНС, расчеты авторов.

Рис. 3

дарственных потребностей. В данном смысле отношения федерального центра и всей совокупности субъектов РФ можно признать здоровыми.

Но одного этого недостаточно для построения бюджетного федерализма. Остается «малость»: поступления от ФНС в бюджетную систему страны должны превышать расходы бюджета в подавляющем числе субъектов РФ. Соответствующие данные представлены на рисунке 4.

Анализ данных за 2019 г. свидетельствует о том, что в 35 регионах совокупных поступлений достаточно, чтобы обеспечить профицит их бюджетов и участие этих регионов (в разной степени) в решении общегосударственных задач. В остальных 50 регионах все поступления с территории в бюджетную систему не позволяют сбалансировать доходы и расходы их бюджетов. Это красноречиво свидетельствует о возможностях формирования бюджетного федерализма при существующем административно-территориальном делении страны.

### О макрорегионах

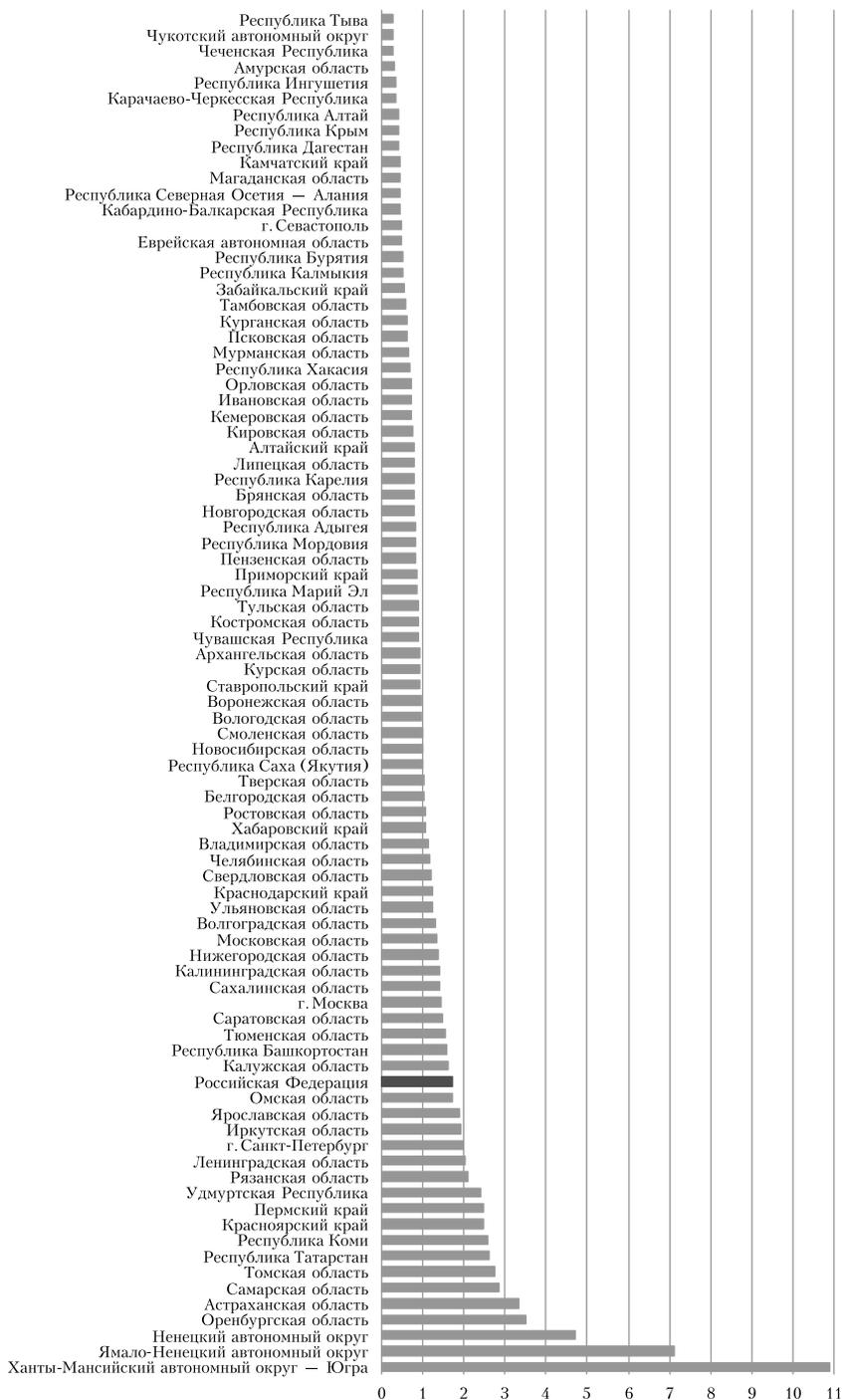
Имеющееся административно-территориальное деление страны не базируется на принципах бюджетного федерализма. Дискуссии о рациональной конфигурации этого деления ведутся давно<sup>15</sup>. В новейшее время в России его реконструкция началась с введения федеральных округов. Позднее был укрупнен ряд регионов.

В Стратегии пространственного развития Российской Федерации на период до 2025 года межрегиональную и внутрирегиональную дифференциацию предполагается сократить, в том числе за счет усиления межрегионального сотрудничества и координации социально-экономического развития субъектов РФ в рамках предлагаемых 12 макрорегионов<sup>16</sup>. В таблице 5 представлены данные, иллюстрирующие уровень их финан-

<sup>15</sup> Краткий обзор см., например, в: Шульгина, 2009.

<sup>16</sup> Стратегия пространственного развития Российской Федерации на период до 2025 года. Утв. Распоряжением Правительства РФ от 13 февраля 2019 г. № 207-р. Приложение № 2.

**Распределение регионов в 2019 г. в зависимости от отношения суммы совокупных поступлений (администрируемых ФНС) с территории в бюджетную систему страны к итоговым расходам консолидированного регионального бюджета (в долях ед.)**



Источники: данные Федерального казначейства, ФНС, расчеты авторов.

Рис. 4

**Доля расходов бюджета в совокупных поступлениях  
с территории в бюджетную систему страны в 2019 г. (в долях ед.)**

Макрорегион		Федеральный округ	
Центральный	0,72	Центральный	0,75
Центрально-Черноземный	1,12		
Северо-Западный	0,61	Северо-Западный	0,59
Северный	0,49		
Южный	0,91	Южный	0,91
Северо-Кавказский	1,87	Северо-Кавказский	1,87
Волго-Камский	0,51	Приволжский	0,50
Волго-Уральский	0,49		
Уральско-Сибирский	0,23	Уральский	0,23
Южно-Сибирский	0,85	Сибирский	0,64
Ангаро-Енисейский	0,49		
Дальневосточный	1,18	Дальневосточный	1,18

*Источник:* расчеты авторов по данным Федерального казначейства, ФНС.

совой автономии, а также существующих федеральных округов в качестве субъектов Федерации (бюджетного федерализма). Как можно видеть, предлагаемые в Стратегии макрорегионы будут результатом деления (членения) ряда существующих федеральных округов на две составляющие. Это относится к Центральному, Северо-Западному, Приволжскому и Сибирскому округам. Например, в Центральном округе будет два макрорегиона: Центральный и Центрально-Черноземный. В результате такого преобразования вместо 8 округов возникнет 12 макрорегионов.

В случае округов собственных ресурсов для обеспечения «самокупаемости» (соотношения расходов бюджета округа и совокупных поступлений с его территории в бюджетную систему страны) существенно не хватает в Северо-Кавказском и Дальневосточном ФО, то есть в двух случаях из восьми (25%). Для макрорегионов — в трех случаях (Центрально-Черноземный, Северо-Кавказский и Дальневосточный), но из двенадцати (также 25%). Это означает (гипотетически), что посредством разукрупнения федеральных округов не удастся сделать долю макрорегионов, не удовлетворяющих требованиям бюджетного федерализма, пренебрежимо малой.

### **О философии и реалиях бюджетного федерализма**

Бюджетный федерализм подразумевает известную гармонию интересов федерального центра и региональных властей, прежде всего в налогово-бюджетной сфере; отсутствие серьезных мотивов к перетягиванию налоговых поступлений на разные этажи бюджетной системы. Фундаментом этого равновесия выступает автономия региональной власти в законодательно утвержденных областях, возможность принимать самостоятельные решения в зоне своей ответственности.

Государственными документами предусмотрено увеличение доли дотаций в объеме межбюджетных трансфертов из федерального бюджета бюджетам субъектов РФ (в 2021–2024 гг. — до 53%; см. выше). Фактически их удельный вес обычно составляет 40–50%<sup>17</sup>.

В 2019 г. в Государственную думу РФ был внесен законопроект о зачислении в бюджет субъектов РФ 30% поступлений от налога на добычу полезных ископаемых (НДПИ) в виде углеводородного сырья (в настоящее время — 0). Чтобы компенсировать выпадающие доходы федерального бюджета, законопроектом предполагалось уменьшить объем межбюджетных трансфертов для нефтегазодобывающих регионов. В нем предлагались меры для частного, хотя и важного случая в духе бюджетного федерализма. Правительство, однако, не поддержало законопроект: «Зачисление 30% НДПИ в виде углеводородного сырья в бюджеты субъектов РФ приведет к снижению у регионов заинтересованности в развитии собственной налоговой базы». Естественно, Комитет Госдумы по бюджету и налогам рекомендовал нижней палате парламента отклонить этот законопроект в первом чтении<sup>18</sup>.

Как ни странно, правительство здесь право. Вступивший в острое противоречие с современными концепциями, возможно, правильный для своего времени (1994 г.) критерий распределения дотаций, действительно, не заинтересовывает регионы обеспечивать сбалансированность своих бюджетов за счет налоговых и неналоговых доходов. При всех современных новациях, связанных с методикой распределения дотаций (трансфертов) из ФФПР, основная ее идея остается неизменной: чем больше собственных поступлений не хватает региону для сбалансированности бюджета, тем большую поддержку он получает (Лексин, Швецов, 1997; Лавров и др., 2001а; Лавровский, Постникова, 2005; Горюшкина и др., 2019).

\* \* \*

Следствием проводимой бюджетно-налоговой политики после кризиса 2008–2009 гг. по отношению к нижнему этажу бюджетной системы РФ стало увеличение числа дефицитных консолидированных бюджетов территорий. «Чудеса» стали происходить после 2015 г.: число регионов с дефицитными бюджетами сократилось к 2018 г. до 15 (в 2013–2015 гг. — от 74 до 77). В большинстве регионов доходы стали превышать расходы. Фундаментальной причиной этого феномена стало снижение расходов относительно собственных налоговых и неналоговых доходов. В настоящее время в 35 регионах совокупных поступлений достаточно, чтобы обеспечить профицит их бюджета и участие (в разной степени) в решении общегосударственных задач. В остальных 50 регионах все поступления с территории в бюджетную систему не позволяют сбалансировать доходы и расходы их бюджетов.

---

<sup>17</sup> Лучшая практика, представленная средними показателями, например стран ОЭСР, показывает, что около 60% общего объема трансфертов, поступающих в региональные бюджеты, составляют безусловные трансферты. При этом в Канаде, Бельгии и Испании данный показатель в разные годы превышал 80% (Одинг и др., 2016).

<sup>18</sup> Комитет Госдумы выступил против проекта о зачислении в бюджеты субъектов 30% НДПИ на нефть. 22 июля 2019 г. <http://www.angi.ru/news/2873314-%D0%9A%>

Список литературы / References

- Богачева О. (1995a). Становление российской модели бюджетного федерализма // Вопросы экономики. № 8. С. 30–40. [Bogachyova O. (1995a). The formation of the Russian model of fiscal federalism. *Voprosy Ekonomiki*, No. 8, pp. 30–40. (In Russian).]
- Богачева О. В. (1995b). Российская модель бюджетного федерализма в свете мирового опыта // Мировая экономика и международные отношения. № 9. С. 104–125. [Bogachyova O. V. (1995b). The Russian model of fiscal federalism in the light of world experience. *World Economy and International Relations*, No. 9, pp. 104–125. (In Russian).]
- Божечкова А. В., Мамедов А. А., Синельников-Мурылев С. Г., Турунцева М. Ю. (2018). Стабилизационные свойства трансфертов, выделяемых регионам России из федерального бюджета // Журнал Новой экономической ассоциации. № 4. С. 61–83. [Bozhechkova A. V., Mamedov A. A., Sinelnikov-Murylev S. G., Turuntseva M. Y. (2018). Stabilization properties of federal fiscal transfers to Russian regions. *Journal of the New Economic Association*, No. 4, pp. 61–83. (In Russian).] <https://doi.org/10.31737/2221-2264-2018-40-4-3>
- Всемирный банк (2009). Доклад о мировом развитии 2009. Новый взгляд на экономическую географию. Вашингтон. [World Bank (2009). *World development report 2009. Reshaping economic geography*. Washington, DC.]
- Горюшкина Е. А., Лавровский Б. Л., Мурзов И. А. (2019). Центр и территории в бюджетно-налоговой сфере // Региональный менеджмент: учеб. пособие / Под ред. В. А. Крюкова, Б. Л. Лавровского. Новосибирск: Изд-во НГТУ. С. 184–224. [Goryushkina E. A., Lavrovsky B. L., Murzov I. A. (2019). Center and territories in the fiscal sphere. In: V. A. Kryukov, B. L. Lavrovsky (eds.). *Regional management: A teaching manual*. Novosibirsk: NSTU Publ., pp. 184–224. (In Russian).]
- Гурвич Е. Т., Краснопеева Н. А. (2020). Анализ взаимосвязи доходов и расходов российских региональных бюджетов // Вопросы экономики. № 2. С. 5–29. [Gurvich E. T., Krasnopeeva N. A. (2020). Analysis of tax-spend nexus for Russian regional budgets. *Voprosy Ekonomiki*, No. 2, pp. 5–29. (In Russian).] <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2020-2-5-29>
- Де Сильва М., Курляндская Г. (ред.) (2006). Развитие бюджетного федерализма: международный опыт и российская практика. М.: Весь Мир. [De Silva M., Kurlyandskaya G. (eds.) (2006). *Development of fiscal federalism: International experience and Russian practice*. Moscow: Ves Mir. (In Russian).]
- Ениколопов Р., Журавская Е., Гуриев С. (2002). Бюджетный федерализм в России: сценарии развития (Препринт № WP18). М.: РЭШ. [Enikolopov R., Zhuravskaya E., Guriyev S. (2002). *Fiscal federalism in Russia: Development scenarios* (Preprint No. WP18). Moscow: New Economic School. (In Russian).] <https://www.nes.ru/files/Preprints-resh/WP18.pdf>
- Климанов В. В., Дерюгин А. Н., Михайлова А. А., Яговкина В. А. (2019). Бюджетный федерализм: финансовое участие регионов в достижении национальных целей развития. М.: Дело. [Klimanov V. V., Deryugin A. N., Mikhailova A. A., Yagovkina V. A. (2019). *Fiscal federalism: Financial participation of regions in achieving national development goals*. Moscow: Delo. (In Russian).]
- Кушнир Ю., Митрохин С. (2001). Формирование и развитие бюджетного федерализма в Российской Федерации // Рабочие материалы Исследовательского Центра Восточной Европы. № 32. Бремен. [Kushnir Y., Mitrokhin S. (2001). Forming and developing of fiscal federalism in Russian Federation. *Arbeitspapiere und Materialien der Forschungsstelle Osteuropa*, No. 32. Bremen. (In Russian).]
- Лавров А., Климанов В., Онищенко В. (2001a). Перспективы реформирования бюджетной системы на региональном уровне // Экономист. № 8. С. 77–82. [Lavrov A., Klimanov V., Onishchenko V. (2001a). Prospects for reforming the budget system at the regional level. *Economist*, No. 8, pp. 77–82. (In Russian).]

- Лавров А., Литвак Дж., Сазерлэнд Д. (2001b). Реформа межбюджетных отношений в России: «федерализм, создающий рынок» // Вопросы экономики. № 4. С. 19–45. [Lavrov A., Litwack J., Sutherland D. (2001b). Reform of intergovernment relations in Russia: “Market-promoting federalism”. *Voprosy Ekonomiki*, No. 4, pp. 19–45. (In Russian).]
- Лавровский Б. Л. (1999). Измерение региональной асимметрии на примере России // Вопросы экономики. № 3. С. 42–52. [Lavrovsky B. L. (1991). Measurement of regional asymmetry on the example of Russia. *Voprosy Ekonomiki*, No. 3, pp. 42–52. (In Russian).]
- Лавровский Б. Л. (2005). Экономический рост и региональная асимметрия (эмпирический анализ). Новосибирск: Нонпарель. [Lavrovsky B. L. (2005). *Economic growth and regional asymmetry (empirical analysis)*. Novosibirsk: Nonparel. (In Russian).]
- Лавровский Б., Постникова Е. (2005). Трансфертный механизм: преодолен ли кризис? // Вопросы экономики. № 8. С. 84–96. [Lavrovsky B., Postnikova E. (2005). Transfer mechanism: Has the crisis been overcome? *Voprosy Ekonomiki*, No. 8, pp. 84–96. (In Russian).] <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2005-8-84-96>
- Лексин В. Н., Швецов А. Н. (1997). О системной модернизации российского «бюджетного федерализма» // Вторая международная конференция по федерализму. Москва, 16–17 декабря. С. 139. [Leksin V. N., Shvetsov A. N. (1997). On the systemic modernization of Russian “fiscal federalism”. In: *Proceedings of the Second International Conference on Federalism*, Moscow, December 16–17, p. 139. (In Russian).]
- Лексин В., Швецов А. (1998). Бюджетный федерализм в период кризиса и реформ // Вопросы экономики. № 3. С. 18–37. [Leksin V., Shvetsov A. (1998). Fiscal federalism in times of crisis and reform. *Voprosy Ekonomiki*, No. 3, pp. 18–37. (In Russian).]
- Лексин В. Н., Швецов А. Н. (2001). Общероссийские нормы и территориальное развитие. Статья 6. Становление института социальных стандартов: федеральные, региональные и муниципальные аспекты // Российский экономический журнал. № 3. С. 45–61. [Leksin V. N., Shvetsov A. N. (2001). All-Russian norms and territorial development. Article 6. Formation of the institution of social standards: Federal, regional and municipal aspects. *Rossiyskiy Ekonomicheskii Zhurnal*, No. 3, pp. 45–61. (In Russian).]
- Лексин В. Н. (2018). Стратегия развития России: Смена ориентиров неизбежна? // Россия: тенденции и перспективы развития. Ежегодник. Вып. 13 / Отв. ред. В. И. Герасимов. М.: ИНИОН РАН. Ч. 1. С. 61–75. [Leksin V. N. (2018). Russia's development strategy: Is a change of guidance inevitable? In: V. I. Gerasimov (ed.). *Russia: Development trends and prospects. Yearbook*, Vol. 13, Ch. 1, pp. 61–75. Moscow: INION RAS. (In Russian).]
- Мамедов А. А., Назаров В. С., Силуанов А. Г., Алаев А. А., Зарубин А. В. (2012). Проблемы межбюджетных отношений в России (Научные труды № 159P). М.: Изд-во Института Гайдара. [Mamedov A. A., Nazarov V. S., Siluanov A. G., Alaev A. A., Zarubin A. V. (2012). *Issues of interbudgetary relations in Russia* (Scientific Works No. 159P). Moscow: Gaidar Institute Publ. (In Russian).]
- Мельникова Л. В. (2019). Региональная наука и региональная политика // Региональный менеджмент: учебное пособие / Под ред. В. А. Крюкова, Б. Л. Лавровского. Новосибирск: Изд-во НГТУ, Гл. 10. С. 287–321. [Melnikova L. V. (2019). Regional science and regional policy. In: V. A. Kryukov, B. L. Lavrovsky (eds.). *Regional management: A teaching manual*. Novosibirsk: NSTU, Ch. 10, pp. 287–321. (In Russian).]
- Одинг Н., Савулькин Л., Юшков А. (2016). Российский бюджетный федерализм через призму реализации правительственных программ // Экономическая политика. Т. 11, № 4. С. 93–114. [Oding N., Savulkin L., Yushkov A. (2016). Fiscal federalism in Russia through the lens of government programs implementation. *Ekonomicheskaya Politika*, Vol. 11, No. 4, pp. 93–114. (In Russian).] <https://doi.org/10.18288/1994-5124-2016-4-04>

- Пешина Э. В., Стрекалова А. А. (2015). Два поколения фискального федерализма: взаимосвязь развития // Финансовая аналитика: проблемы и решения. № 18. С. 42–59. [Peshina E. V., Strekalova A. A. (2015). Two generations of fiscal federalism: Interconnection within the development process. *Financial Analytics: Science and Experience*, No. 18, pp. 42–59. (In Russian).]
- Поздняков А., Лавровский Б., Масаков В. (2000). Политика регионального выравнивания в России (основные подходы и принципы) // Вопросы экономики. № 10. С. 74–91. [Pozdnyakov A., Lavrovsky B., Masakov V. (2000). The policy of regional equalization in Russia (basic approaches and principles). *Voprosy Ekonomiki*, No. 10, pp. 74–91. (In Russian).]
- Смирнягин Л. В., Бусыгина И. М. (2009). Российский федерализм. М.: МГИМО. [Smirnyagin L. V., Busygina I. M. (2009). *Russian federalism*. Moscow: MGIMO. (In Russian).] <http://www.inop.ru/files/Chapter10.pdf>
- ТАСИС (2000). Региональная политика, направленная на сокращение социально-экономической и правовой асимметрии. Проект ТАСИС EDRUS 9602. Москва–Новосибирск. [TACIS (2000). *Regional policy aimed at reducing socio-economic and legal asymmetries*. TACIS project EDRUS 9602. Moscow and Novosibirsk. (In Russian).]
- Хакимов Р. (ред.) (2001). Федерализм в России. Казань: Фонд Джона Д. и Кэтрин Т. Макартуров. [Khakimov R. (ed.) (2001). *Federalism in Russia*. Kazan: John D. and Catherine T. MacArthur Foundation. (In Russian).] [http://window.edu.ru/resource/657/37657/files/federalism\\_rus.pdf](http://window.edu.ru/resource/657/37657/files/federalism_rus.pdf)
- Христенко В. (2000). Реформа межбюджетных отношений: новые задачи // Вопросы экономики. № 8. С. 4–14. [Khristenko V. (2000). Reform of intergovernmental relations: New tasks. *Voprosy Ekonomiki*, No. 8, pp. 4–14. (In Russian).]
- Швецов Ю. Г. (2017). Тупик российского бюджетного федерализма // Финансы и кредит. Т. 23, № 19. С. 1094–1107. [Shvetsov Y. G. (2017). A deadlock of Russian fiscal federalism. *Financy i Kredit*, Vol. 23, No. 19, pp. 1094–1107. (In Russian).] <https://doi.org/10.24891/fc.23.19.1094>
- Шеремета С. В. (2020). Анализ региональных финансов России и устойчивость долга регионов // Вопросы экономики. № 2. С. 30–58. [Sheremeta S. V. (2020). Russian regional finances analysis and regional debt sustainability. *Voprosy Ekonomiki*, No. 2, pp. 30–58. (In Russian).] <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2020-2-30-58>
- Шульгина О. В. (2009). Особенности, этапы и факторы формирования административно-территориального деления России // Проблемный анализ и государственно-управленческое проектирование. № 5. С. 38–48. [Shulgina O. V. (2009). Features, stages and factors of the formation of the administrative-territorial division of Russia. *Problem Analysis and State-management Design*, No. 5, pp. 38–48. (In Russian).]
- Break G. F. (1980). *Financing government in a federal system*. Washington, DC: The Brookings Institution.
- Hunter J. S. H. (1977). *Federalism and fiscal balance*. Canberra: Australian National University Press.
- King D. N. (1984). *Fiscal tiers: The economics of multilevel government*. London; Boston: G. Allen & Unwin.
- Musgrave R. A. (1959). *The theory of public finance*. New York: McGraw-Hill.
- Oates W. E. (1972). *Fiscal federalism*. New York: Harcourt Brace Jovanovich.
- Oates W. E. (2005). Toward a second-generation theory of fiscal federalism. *International Tax and Public Finance*, Vol. 12, pp. 349–373. <https://doi.org/10.1007/s10797-005-1619-9>
- OECD (2009a). *How regions grow*. Paris: Organisation for Economic Co-operation and Development.
- OECD (2009b). *Regions matter: Economic recovery, innovation and sustainable growth*. Paris: Organisation for Economic Co-operation and Development.
- Qian Y., Weingast B. R. (1997). Federalism as a commitment to preserving market incentives. *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 11, No. 4, pp. 83–92. <https://doi.org/10.1257/jep.11.4.83>

## Fiscal federalism in Russia: To be or not to be?

Boris L. Lavrovsky<sup>1,2</sup>, Ekaterina A. Goryushkina<sup>2,3,\*</sup>

*Authors affiliation:* <sup>1</sup>Novosibirsk State Technical University (Novosibirsk, Russia); <sup>2</sup>Institute of Economics and Industrial Engineering, Siberian Branch of the Russian Academy of Sciences (Novosibirsk, Russia); <sup>3</sup>Novosibirsk State University (Novosibirsk, Russia).

\* Corresponding author, email: e.goryushkina@mail.ru

The ratio of the total volume of taxes coming from the territory to the budget system of the country and the expenses of the territorial budget illustrates the fundamental possibility or impossibility of forming intergovernmental relations in the spirit of fiscal federalism. The article tests its initial message: tax and non-tax revenues produced by the territory (given the administrative-territorial division of the country) should be, at minimum, sufficient to balance the budget and solve regional budget problems. It is shown that at present in 40% of Russian regions total revenues are enough to ensure budget surplus, the participation of these regions in solving national problems. In the remaining 60% of the regions, all revenues from the territory to the budget system are not able to balance budget revenues and expenses. The picture of intergovernmental relations was fundamentally changed, because in most regions that had deficit budgets in 2015, revenues in 2018 began to exceed expenses. The paper considers the opportunities to qualitatively change the state of regional budgets.

*Keywords:* Russia, intergovernmental relations, fiscal federalism, regional equalization, regional budgets, own-source revenues.

*JEL:* H77.

---

Технический редактор, компьютерная верстка — Т. Скрыпник  
Корректор — Л. Пушаева

---

**Учредители:** НП «Редакция журнала „Вопросы экономики“»; Институт экономики РАН.  
**Издатель:** НП «Редакция журнала „Вопросы экономики“». Журнал зарегистрирован в Госкомитете РФ по печати, рег. № 018423 от 15.01.1999. **Адрес издателя и редакции:** 119606, Москва, просп. Вернадского, д. 84. **Тел./факс:** (499) 956-01-43. **E-mail:** mail@vopreco.ru

---

**Индекс журнала** в каталоге «Подписные издания» Почты России — П6302. Цена свободная.

---

Подписано в печать 11.01.2021. Формат 70 × 108<sup>1/16</sup>. Бумага офсетная. Печать офсетная. Усл. печ. л. 14,00. Уч.-изд. л. 12,4. Тираж 630 экз.

---

**Отпечатано** в АО «Красная Звезда». Адрес: 125284, Москва, Хорошевское шоссе, д. 38. Тел.: (495) 941-34-72, (495) 941-28-62. www.redstarph.ru. Заказ № 0061-2021.

---

Перепечатка материалов из журнала «Вопросы экономики» только по согласованию с редакцией. Редакция не имеет возможности вступать с читателями в переписку.

---

© НП «Вопросы экономики», 2021.