

ЖУРНАЛ
НОВОЙ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
АССОЦИАЦИИ

№ 9

Проблемы
экономической теории

Исследование
российской экономики

Вопросы
экономической политики

Горячая тема

Научная жизнь

2011

Москва

Главные редакторы

В.М. Полтерович, А.Я. Рубинштейн

Редакционная коллегия

Ф.Т. Алескеров (зам. главного редактора)	Л.М. Григорьев	Л.Н. Лыкова	О.Ю. Старков (ответственный секретарь)
В.И. Аркин	Е.Т. Гурвич (зам. главного редактора)	В.Д. Матвеев	
Е.В. Балацкий	С.М. Гуриев	Я.Ш. Паппэ	В.Л. Тамбовцев
Л.Б. Вардомский	В.И. Данилов	А.А. Пересецкий	Л.А. Фридман
А.А. Васин	В.Е. Дементьев	В.В. Попов	Т.В. Чубарова
В.Е. Гимпельсон	И.А. Денисова	В.В. Радаев	К.В. Юдаева
Е.Ш. Гонтмахер	А.М. Либман	А.В. Савватеев	О.А. Эйсмонт
		С.А. Смоляк	А.А. Яковлев

Редакционный совет

Л.И. Абалкин	И.И. Елисеева	П.А. Минакир	А.Ю. Шевяков
А.Г. Аганбегян	В.В. Ивантер	А.Д. Некипелов	Н.П. Шмелев
А.А. Аузан	О.В. Иншаков	Н.Я. Петраков	М.А. Эскиндаров
Р.С. Гринберг	Г.Б. Клейнер	С.М. Рогов	И.Ю. Юргенс
В.И. Гришин	Я.И. Кузьминов	А.И. Татаркин	
А.А. Дынкин	В.Л. Макаров		

© Журнал Новой экономической ассоциации, 2011

Зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи,
информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор)
Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС77-37276 от 19 августа 2009 г.

ISSN 2221-2264

От редакционной коллегии

В январе 2009 года создана Новая экономическая ассоциация и зарегистрирован ее печатный орган – Журнал Новой экономической ассоциации. Главная цель и ассоциации, и журнала – объединить усилия всех российских экономистов, работающих в Российской академии наук, в высших учебных заведениях, в аналитических центрах, для повышения качества российских экономических исследований и образования.

Журнал публикует статьи как теоретического, так и эмпирического характера, по всем направлениям экономической науки. Приветствуются междисциплинарные разработки и экономические исследования, использующие методы других наук – физики, социологии, политологии, психологии и т.п. Особое внимание предполагается уделять анализу процессов, происходящих в российской экономике.

Журнал будет реагировать на самые острые проблемы, возникающие в мировой и российской экономике. В связи с этим создана специальная рубрика – «Горячая тема», где будут, в частности, помещаться материалы круглых столов, организованных журналом.

Планируется также публикация рецензий и новостных материалов, посвященных научной жизни в России и за рубежом.

Все рассматриваемые статьи подвергаются двойному анонимному рецензированию. При принятии решения о публикации единственным критерием является качество работы – оригинальность, важность и обоснованность результатов, ясность изложения. Принадлежность автора к тому или иному общественному движению, защита в статье тезисов, характерных для того или иного политического течения, не должны влиять на решение о публикации или отвержении статьи.

Журнал выходит ежеквартально. Как только позволят финансовые условия, мы продолжим публикацию переводов статей на английский язык.

Журнал включен ВАК Минобрнауки России в Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени доктора и кандидата наук.

Содержание

Проблемы экономической теории

- 10 В.М. Маракулин**
Контракты и доминирование в моделях конкурентной экономики
- 33 Газтано Лиси**
Предпринимательство, поиск другой работы занятыми и рабочие места в теневом секторе

Методология экономических исследований

- 47 И.А. Болдырев**
Экономическая методология сегодня: краткий обзор основных направлений

Исследование российской экономики

- 72 М.Г. Карев**
Задача выявления предпочтений Банка России.
Имитационный подход

- 98 А.А. Яковлев
А.В. Говорун**
Бизнес-ассоциации как инструмент взаимодействия между правительством и предпринимателями: результаты эмпирического анализа

Вопросы экономической политики

- 129 А.М. Либман**
Немецкая экономическая наука: механизмы трансформации
- 150 Е.В. Балацкий
Н.А. Екимова**
Международные рейтинги университетов: практика составления и использования

Горячая тема
Круглый стол:
Демография и демографическая политика в России

- 174 А.Г. Вишневский**
О рождаемости, смертности, прогнозах и миграции

- 176 С.В. Захаров**
Целевые индикаторы демографической политики: правилен ли наш выбор?
- 180 В.А. Козлов**
Вектор семейной политики (результаты демографических обследований)
- 182 М.Б. Денисенко**
О демографическом тренде и демографических прогнозах
- 184 Ж.А. Зайончковская**
Миграция в России
- 185 С.М. Белозерова**
о демографии, миграции и модернизации
- 188 Е.В. Тюрюканова**
Компенсация сокращения численности населения и сокращения трудовых ресурсов
- 189 Н.Н. Ноздрина**
О некоторых проблемах миграции
- 191 Ю.Ф. Флоринская**
О разумной миграционной политике
- 192 Н.И. Власова**
Парадоксы миграционной политики

- 193 Е.Т. Гурвич**
Долгосрочные демографические вызовы и пенсионная политика
- 197 А.Ю. Шевяков**
Экономическое неравенство: тормоз демографического роста
- 201 Е.Ш. Гонтмахер**
Несколько тезисов о глобальных мировых трендах миграции

Научная жизнь

- 206 В.М. Полтерович**
Новая экономическая ассоциация в 2009–2011 гг.: достижения и планы
- 207 В.М. Полтерович**
А.Я. Рубинштейн
О работе редколлегии Журнала НЭА в 2009–2010 гг. и планах на 2011 г.

Объявления

- 210** IX Международный симпозиум по эволюционной экономике «Финансы и реальный сектор: взаимодействие и конкуренция», 8–10 сентября 2011 г., Пущино, Московская область, Россия

Contents

Problems of Economic Theory

- 10 V.M. Marakulin**
Contracts and Domination
in Competitive Economies
- 33 Gaetano Lisi**
Entrepreneurship,
On-the-job Search
and Informal Jobs

Methodology of Economic Research

- 47 I.A. Boldyrev**
Economic Methodology Today:
A Review of Key Areas

Studies of the Russian Economy

- 72 M.G. Karev**
Identification of the Bank
of Russia's Preferences.
A Simulation Approach

- 98 A.A. Yakovlev**
A.V. Govorun
Business Associations
as a Business-Government Liaison:
An Empirical Analysis

Issues of Economic Policy

- 129 A.M. Libman**
German Economics:
Mechanisms of Transformation
- 150 E.V. Balatsky**
N.A. Ekimova
International University Rankings:
Practices of Their Determination
and Use

Hot Topic Round table: Demography and Demographic Policy in Russia

- 174 A.G. Vishnevsky**
Birthrate, mortality, forecasts
and migration

- 176 S.V. Zakharov**
Goal Indicators of Demographic Policy: Have We Chosen the Right Path?
- 180 V.A. Kozlov**
The Vector of Family Policy As Derived From Demographic Surveys
- 182 M.B. Denisenko**
Demographic Trend and Forecasts
- 184 Zh. A. Zayonchkovskaya**
Migration in Russia
- 185 S.M. Belozerova**
Demography, Migration and Modernization
- 188 Ye. V. Tyuryukanova**
Compensation of Population Decline and Labour Force Shrinkage
- 189 N.N. Nozdrina**
Notes on Some Migration Challenges
- 191 Yu.F. Florinskaya**
Prudent Migration Policy Aspects
- 192 N.I. Vlasova**
Paradoxes of Migration Policy
- 193 Ye.T. Gurvich**
Long-Term Demographic Challenges and Pension Policy

- 197 A.Yu. Shevyakov**
Economic Inequality:
An Obstacle to Economic Growth
- 201 Ye.Sh. Gontmakher**
Notes on Global Migration Trends

Academic affairs

- 206 V.M. Polterovich**
The New Economic Association in 2009–2011: Achievements and Plans
- 207 V.M. Polterovich**
A.Ya. Rubinstein
On the Work of the JNEA Editorial Board in 2009-2010 and our Plans for 2011

Announcements

- 210** The 9th International Symposium on Evolutionary Economics «Finances and the Real Sector: Cooperation and Competition», 8–10 September 2011, Pushchino, Moscow Region, Russia

Проблемы экономической теории



В.М. Маракулин

Контракты и доминирование
в моделях конкурентной экономики

Гаэтано Лиси

Предпринимательство, поиск другой
работы занятыми и рабочие места
в теновом секторе

Методология экономических исследований

И.А. Болдырев

Экономическая методология
сегодня: краткий обзор
основных направлений

В.М. Маракулин

Институт математики им. С.Л. Соболева СО РАН,
Новосибирский государственный университет, Новосибирск

Контракты и доминирование в моделях конкурентной экономики

В работе предлагается новая концепция доминирования, основанная на понятии менового (бартерного) контракта (договора). Классическое понятие коалиционного доминирования переносится на системы (сети) договоров и тем самым на отвечающие им договорные распределения (состояния), чьи свойства стабильности исследуются. Показано, что этот договорной подход эффективно моделирует условия совершенной конкуренции и в его рамках можно описать ряд известных классических понятий в совершенной модели экономики – «равновесие», «ядро», «нечеткое ядро» и проч. – в кооперативно-игровых терминах. Для несовершенных моделей, в которых не каждый контракт реализуем (разрешен), договор и договорной подход могут служить одним из первичных модельных параметров, что позволяет разрешать разнообразные теоретические проблемы.

Ключевые слова: **экономика обмена, контракт, договор, договорное (контрактное) распределение, конкурентное равновесие, ядро.**

JEL Classification: C62, D51.

Введение

В реальной экономике имеется множество аспектов, которыми пренебрегает классическая теория распределения ресурсов, что вызвало в 1980-х годах появление и исследование моделей *несовершенных* рынков. В современной экономической теории можно найти множество моделей этого типа, включающих в себя неполные (финансовые) рынки (в модель включена торговля специфическими финансовыми инструментами – активами), рынки с информационной асимметрией (о событиях будущего), секвенциальные рынки (учтен фактор времени и доверия) и т.д.¹ По нашему мнению, пестрота имеющегося модельного ряда и трудности анализа многих моделей обусловлены как объективной сложностью объекта исследования (экономики), так и отсутствием унифицированного в достаточной мере инструментария исследования. Последнее влечет множественность концепций решения, в том числе имеющихся при введении понятия (коалиционного) доминирования и вытекающего из него понятия ядра экономики. Причина этого кроется в том, что, следуя классической традиции, внимание концентрируется на анализе итогового распределения ресурсов. Тот факт, что в реальной экономической системе это распределение является итогом множества сделок обмена между группами экономических агентов (коалициями), обычно остается без внимания. Причем не каждая сделка (обмен) осуществима в реальной экономике, чему может быть множество причин, выраженных на институциональном, физическом, информационном и прочих уровнях (этическом, поведенческом). Мы считаем, что фокус теории должен

¹ Примеры моделей несовершенных рынков можно найти в работах из представленного в конце статьи списка литературы.

быть скорректирован и сконцентрирован собственно на сделках по обмену продуктами – контрактах или договорах, – которые должны составлять элементную базу теоретических построений (наряду с другими элементами модели), т.е. контракт по обмену товарами должен стать основным модельным инструментом, применяемым вместо распределений.

В данной работе предлагается использовать *договорной подход* как инструмент для экономического моделирования, который уже сейчас способен прояснить и разрешить многие трудные вопросы экономической теории, появляющиеся при анализе несовершенных рынков (например, неполные рынки и модели с информационной асимметрией). Этот подход предоставляет иной взгляд на условия *совершенной конкуренции* и продуктивно работает в анализе доминирования и ядра, применяемых в экономических моделях разного вида. Более того, этот подход может помочь при анализе рыночных процессов в классических модельных рамках, например, он обеспечивает лучшее понимание процессов нащупывания равновесия, являясь при этом избавленным от идеи аукционера, управляющего динамикой изменения неравновесных цен (предполагается в классическом нащупывании, см., например, (Asgow, Hahn, 1991).

Первые попытки ввести формальное понятие (бартерного) контракта в контексте стандартной модели обмена были предприняты в работах (Полтерович, 1970; Макаров, 1980, 1982; Козырев, 1982, 1981). В работе (Полтерович, 1970) исследовались некоторые виды договорных процессов без разрыва договоров и анализировались свойства распределений, к которым эти процессы сходятся. Общая идея договорного подхода в виде специфического терминологического языка была предложена В.Л. Макаровым (Макаров, 1980, 1982). А.Н. Козырев (1981, 1982) впервые рассмотрел частичный разрыв договоров, что повлекло изучение соответствующих типов устойчивости, и на этом пути были получены новые позитивные результаты. Основные результаты настоящей работы являются авторскими и вполне оригинальными². Терминология также новая и охватывает существенно более широкий спектр специфических договорных понятий по сравнению с работами В.Л. Макарова и А.Н. Козырева (изменилось само понятие контракта), причем нет совпадения даже в части аналогичных по смыслу понятий. В западной литературе теория бартерных договоров в своем специфическом виде не имела развития. О других имеющих в научной литературе близких подходах будет сказано ниже.

В стандартной модели обмена бартерный контракт – это любой *допустимый* элементарный обмен продуктами среди потребителей. Контракты можно складывать, и любому (конечному) множеству договоров можно сопоставить итоговое распределение продуктов среди экономических агентов – как результат суммирования договоров и «начального» распределения. Причем предполагается, что достижи-

² Для полноты изложения в работу были включены некоторые известные ранее (несложные) первичные факты и утверждения, там, где это нужно, приведены необходимые ссылки.

мые множества (допустимых) договоров (назовем их «сетями контрактов») могут изменяться в течение экономической жизни. Любой экономический агент или их коалиция может *разрывать* контракты, в которых участвует, а коалиция агентов – заключать новые контракты.

Более того, если это им выгодно, потребители могут частично разрывать контракты (подписанные в прошлом). Частичный разрыв контракта означает его замещение контрактом меньшего объема с теми же пропорциями обмена. Это приводит к концепции правильно договорного распределения и приближает контрактные процессы к рыночным в условиях совершенной конкуренции. Распределение называется *правильно договорным*, если оно реализуемо некоторой сетью договоров, стабильной относительно как заключения новых договоров, так и частичного разрыва уже имеющихся. В то же время распределения из ядра описываются как *договорные распределения*. Это распределения, которые можно реализовать сетью договоров, стабильной относительно процедур (полного) разрыва договоров и заключения новых договоров. Таким образом, единственное различие между двумя понятиями договорного распределения состоит в том, что в первом случае допускается частичный разрыв договоров, а во втором – разрыв (отказ от контракта) возможен только полностью. Таким способом, не прибегая к стоимостным категориям, можно охарактеризовать не только ядро, но и равновесие – как правильно договорное распределение (предположения: внутренняя точка, гладкие полезности). Математическая природа этого феномена подобна тому, как равновесие Эджворта³ (или элементы нечеткого ядра) становится конкурентным равновесием в обычном смысле, но именно это и является классическим способом моделирования условий совершенной конкуренции.

В работе развивается теория договоров сначала в рамках абстрактной модели экономики, которая затем применяется к классическим рынкам. Рассматриваются и изучаются формальные правила оперирования с множествами допустимых договоров. Различия в этих правилах соответствуют различиям в типах стабильности сетей и реализуемых ими распределений. Виды этих «стабильностей», совместно со свойством допустимости контрактов из данной сети, отражают различные поведенческие, физические и институциональные принципы, формально заданные в теоретико-игровой форме, которые имеются в реальной жизни и неоклассической экономической теории. Итак, различным видам стабильности сети соответствуют разные виды *договорного* или *контрактного распределения*, а также их модификации, которые могут ослабить или усилить эту стабильность. В работе вводится новый формализм и ряд новых оригинальных договорных понятий: «когерентные», «совершенные», «нечеткие» и «сложно договорные» распределения; раскрываются имеющиеся между ними соотношения. Таким способом, с учетом структуры допустимых контрактов, можно описать многие хорошо известные в экономической тео-

³ Это распределение, которое, будучи реплицированным нужное число раз, попадает в ядро каждой из реплик исходной модели.

рии понятия – такие как «ядро», «конкурентное равновесие», «граница Парето» и т.д. – в терминах стабильных сетей контрактов. В работе выявляется взаимосвязь между элементами нечеткого ядра и так называемыми нечетко договорными распределениями, что важно само по себе: так, нечеткое ядро получает естественную (новую) интерпретацию, которая, в частности, может применяться в бесконечномерных моделях (например, чтобы установить существование равновесий, – как это сделано в (Marakulin, 2006), где обобщаются результаты из (Florenzano, Marakulin, 2001)).

Недопустимость некоторых договоров является специфической чертой многих современных неклассических моделей, и здесь концентрируется суть договорного подхода. Однако в данной работе будет рассмотрено только первое возможное приложение, а договорная экономика изучена *без ограничения на допустимость* договоров, что соответствует случаю классических рынков. Я надеюсь, что читатель увидит самостоятельно потенциал договорного подхода для анализа действительно несовершенных экономик (например, неполные (Marakuлин, 2003; Magill, Quinzii, 2002) и секвенциальные рынки (Gale, 1978; Repullo, 1988), рынки с информационной асимметрией (Schwalbe, 1999; Aliprantis, 2001; Glycopantis, Yannelis, 2004; Маракулин, 2009; и т.д.). В несовершенных экономиках ограничения на допустимость договоров обычно воплощаются в виде требования принадлежности к некоторому подпространству всех бартерных договоров. Это может быть подпространство функций, измеримых относительно информационной структуры (алгебры), для моделей с информационной асимметрией, или специфическое подпространство, образованное посредством реальных активов в неполных рынках (так как прямой обмен продуктами между разными состояниями мира невозможен), и т.д.

В чем состоит основное теоретическое значение договорного подхода? Главное отличие в том, что, будучи основанным на расширенных представлениях о коалиционной стабильности распределения ресурсов, этот подход позволяет определить равновесие в микротерминах и тем самым открыть принципиальную возможность описания процесса экономического взаимодействия при достижении равновесия (вместо нащупывания, которое локальные взаимодействия не описывает). Ключевую роль здесь играет возможность разрыва договоров, причем разрыва частичного и даже асимметричного (на стадии планирования новых сделок). Посредством введения частичного разрыва договоров в модели задаются условия совершенной конкуренции, при этом собственно метод ее моделирования гораздо проще известных в литературе. Действительно, в классической теории общего равновесия условия совершенной конкуренции (см., например, (Vind, 1995)) описываются как наличие континуума агентов, каждый из которых пренебрежимо мал по отношению к эко-

номике в целом (задано неатомическое пространство с мерой, описывающее множество всех агентов (Aumann, 1964)). Далее доказывается теорема о совпадении ядра и равновесия, теорема весьма нетривиальная, применяющая теорию интегрирования точечно-множественных отображений (см. также (Hildenbrand, 1974)). Известны и более уточненные методы моделирования совершенной конкуренции, в том числе использующие нестандартный анализ: изучаются экономики, в которых число агентов гиперконечное (Anderson, 1992). Однако нужна ли в действительности столь сложная и продвинутая математика, чтобы обосновать совершенную конкуренцию? С точки зрения договорного подхода в этом нет нужды, и все, что требуется, это учесть в модели возможность *частичного* разрыва договоров. Именно в этом состоит содержательный смысл доказанных во второй части работы теорем 2, 3, а также других не вошедших в работу характеристик договорных распределений разного рода, позволяющих заключить их равновесные свойства. Более того, теперь равновесное распределение и распределения из ядра становятся объектами одного порядка: реализуются сетью договоров, стабильной в специфическом смысле, причем стабильность равновесия заведомо более сильная. Собственно частичный разрыв договоров можно интерпретировать разными способами, один из которых состоит в том, что таким путем неявно учитывается динамическая составляющая договорного процесса (за кадром модели). Именно с течением времени рациональный индивид приобретает опыт и учится не повторять ошибочные (невыгодные) для него договоры, повторно реализуя заключенные в прошлом контракты в оптимальном (на текущий момент) для себя объеме (пропорции обмена сохраняются). Если же ни у кого нет желания частично рвать договоры, а также заключать новые, это означает, что экономическая система в целом вышла на динамически стабильный режим функционирования. Таким образом, допуская частичный разрыв договоров, мы как бы позволяем индивиду конкурировать самому с собой – реализации того же агента в разные моменты времени, – а также с разными другими реализациями прочих индивидов.

Отметим, что изложенная теория не связана непосредственно с теорией экономических торгов (bargainings, см., например, (Muthoo, 1999)) и рассматриваемых в ее контексте решений (Нэша и др.). Здесь также не изучаются какие либо процедуры переговорного процесса, выводящие агентов на оптимальный (справедливый) договор. Однако представляется, что такого рода результаты могут быть включены в теорию бартерных договоров (хотя бы частично) в последующих исследованиях.

В западной литературе также представлено направление, в котором изучаются *«игры, в которых индивиды встречаются и торгуются»* (DMBG-игры). Игры этого типа применяются к моделям экономики типа Эрроу–Дебре и имеют близкий к договорному подходу идеологи-

ческий контекст. В наиболее известном варианте (Gale, 2000) рассматривается экономика с континуумом агентов, представленных конечным числом типов. В каждый момент времени (дискретно и совпадает с натуральным рядом) каждый агент может встретиться с партнером с некоторой (фиксированной) вероятностью. После встречи пары агентов равновероятно выбирается агент, который делает предложение другому агенту, желая получить продуктовый вектор $w \in \mathbb{R}^l$. Если последний агент принимает предложение, то его потребительский набор изменится на $-w$, а у его партнера на $+w$. В договорной терминологии w – это предложение заключить меновый контракт вида $(w, -w)$. Если агент не отвергает предложение, то потребительские наборы остаются неизменными. Индивид, не принявший сделанное ему предложение (и никакой другой), может в следующий момент уйти с рынка. Агент, никогда не покидающий рынок, получает полезность $-\infty$ (потребление возможно только после ухода). Стратегия игрока – это некий план действий, описывающий его поведение в разных торговых ситуациях, в зависимости от текущего потребления, типа партнера, его текущего потребления и сделанного им предложения (если так случится). Стратегия зависит от совершенных ранее индивидом сделок и, если ему сделано предложение, может принимать значения: «принять предложение», «отклонить предложение и остаться на рынке», «отклонить предложение и уйти с рынка».

Для этой DMBG-игры рассматриваемое стратегическое равновесие представляет собой специализированный вид совершенного в подыграх байесовского равновесия в рамках соответствующей игры в развернутой форме. Основным результатом исследования является теорема, в которой утверждается, что в каждом стратегическом равновесии игрок покидает рынок с вероятностью 1, если его потребительский набор является набором, отвечающим вальрасовскому равновесию. Таким образом, данное направление предлагает специфический ответ на вопрос о том, как и почему экономическая система достигает конкурентного равновесия.

В литературе имеется множество обобщений данного подхода, см., например, (Dagan, Serrano R., Volij, 2000; Yildiz, 2003). Наконец отметим, что, сравнивая стратегический поход с договорным, можно заметить заключенную в основном результате возможность разрыва договоров – ключевой элемент договорного подхода – игроки следуют равновесным стратегиям, в которых применяются контракты, прошедшие селективный отбор, т.е. неприемлемые варианты были (где-то в предыстории равновесия) отбракованы (разорваны!). Конечно, в договорном подходе не представлена такая широкая картина возможных вариантов неравновесного взаимодействия, так как это сделано при стратегическом подходе. Однако это само по себе не является недостатком, так как на первый план выходит кооперативная составляющая итогового распределения, представленная в агрегированном

виде посредством стабильной системы договоров. Более того, в отличие от стратегического подхода в рамках договорного процесса (Маракулин, 2006) экономика функционирует и проходит через множество неравновесных стадий и только в пределе выходит на стабильный равновесный режим, что остается за пределами стратегической модели. Кроме того, по сравнению со стратегической договорная модель гораздо проще и лучше поддается анализу.

Работа организована следующим образом. В разд. 1 вводится модель, даются основные определения и предположения в общих рамках абстрактной договорной экономики обмена. В разд. 2 изучается стандартная экономика чистого обмена как первое возможное приложение нашего подхода: исследуются свойства введенных договорных понятий и изучается их взаимосвязь с известными в теории общего равновесия.

1. Модель договорной экономики обмена

Рассмотрим обычную модель экономики обмена. Пусть в модели E обозначает (конечномерное) *пространство продуктов* и имеется (конечное) множество агентов (торговцев или потребителей) $\mathcal{I} = \{1, \dots, n\}$. Потребитель $i \in \mathcal{I}$ стандартным образом характеризуется собственным потребительским множеством $X_i \subset E$, вектором исходных запасов $\omega_i \in E$ и отношением предпочтения, описанным в виде точно-множественного отображения $\mathcal{P}_i: X_i \rightrightarrows X_i$, где множество $\mathcal{P}_i(x_i)$ содержательно означает совокупность всех потребительских наборов, строго предпочитаемых агентом i набору x_i . Будет использоваться также обозначение $y_i \succ_i x_i$, которое по определению эквивалентно $y_i \in \mathcal{P}_i(x_i)$. Таким образом, экономика чистого обмена может быть представлена в виде тройки

$$\mathcal{E} = \langle \mathcal{I}, E, (X_i, \mathcal{P}_i, \omega_i)_{i \in \mathcal{I}} \rangle.$$

Пусть $L = E^{\mathcal{I}}$ – пространство состояний. Обозначим через $\omega = (\omega_i)_{i \in \mathcal{I}} \in L$ вектор исходных запасов (всех) торговцев рассматриваемой модели, положим $X = \prod_{i \in \mathcal{I}} X_i$, и пусть

$$\mathcal{A}(X) = \{x \in X \mid \sum_{i \in \mathcal{I}} x_i = \sum_{i \in \mathcal{I}} \omega_i\} -$$

множество всех *достижимых распределений* (состояний) модели \mathcal{E} .

В дальнейшем всегда предполагается, что модель \mathcal{E} удовлетворяет следующему предположению.

Предположение 1. Для каждого $i \in \mathcal{I}$: множество X_i выпуклое, телесное и замкнутое, вектор $\omega_i \in X_i$ и для каждого $x_i \in X_i$ существует открытое выпуклое $G_i \subset E$ такое, что $\mathcal{P}_i(x_i) = G_i \cap X_i$ и $x_i \in \overline{\mathcal{P}_i(x_i)} \setminus \mathcal{P}_i(x_i)$ ⁴ при $\mathcal{P}_i(x_i) \neq \emptyset$.

Заметьте, что в силу предположения 1 насыщаемые предпочтения допустимы, однако при $\mathcal{P}_i(x_i) \neq \emptyset$ предпочтения локально ненасыщенные в точке x_i .

⁴ Символом \bar{A} обозначено замыкание множества A , а « \setminus » означает теоретико-множественную разность.

В рамках модели \mathcal{E} можно рассмотреть формальный механизм заключения, разрыва и перезаключения договоров (который можно назвать договорным механизмом). Этот механизм отражает идею того, что (любая) группа агентов способна реализовывать (допустимые) обмены продуктами между членами этой группы (коалиции), которые называются контрактами, и определяет правила оперирования с их множествами (договоров).

Формально любое перераспределение продуктов $v = (v_i)_{i \in I} \in L$, где $v_i \in E$, $i \in \mathcal{I}$, т.е. любой вектор $v \in L$, удовлетворяющий $\sum_{i \in I} v_i = 0$, называется *контрактом*.

Однако не всякое перераспределение можно реализовать в экономике – существуют институциональные, физические и поведенческие ограничения в моделях экономики разного вида. По этой причине абстрактная модель договорной экономики, в дополнение к стандартной структуре экономики обмена, оснащается также новым элементом – множеством *допустимых* (разрешенных) договоров $\mathcal{W} \subset L$. Таким образом, договорная экономика (обмена) может быть в краткой форме описана как четверка $\mathcal{E}^c = \langle \mathcal{I}, E, \mathcal{W}, (X_i, \mathcal{P}_i, \omega)_{i \in \mathcal{I}} \rangle$.

В дополнение к предположению 1 в общем случае постулируется еще одно предположение.

Предположение 2. Множество \mathcal{W} является звездным в нуле в L , т.е. $v \in \mathcal{W} \Rightarrow \lambda v \in \mathcal{W} \quad \forall 0 \leq \lambda \leq 1$.

Назовем модель экономики *гладкой*, если для каждого $i \in \mathcal{I}$

$$\mathcal{P}_i(x_i) = \{y \in X_i \mid u_i(y) > u_i(x_i)\} \quad \forall x_i \in X_i$$

для некоторой *дифференцируемой* квазивогнутой функции u_i , определенной на (некоторой) открытой окрестности множества X_i .

В рамках договорной экономики нас могут интересовать только такие множества контрактов, которые реализуют *достижимые* распределения и которые допускают такой вид операций с этим множеством как *разрыв* (любой) *части* договоров. Сказанное мотивирует следующее важное определение.

Конечная совокупность V допустимых контрактов называется *сетью контрактов* (относительно $\omega \in \mathcal{A}(X)$), если $\omega + \sum_{v \in U} v \in X \quad \forall U \subseteq V$.

Формализуем далее операции разрыва существующих и заключения новых договоров. Для любого контракта $v \in V$ положим:

$S(v) = \text{supp}(v) = \{i \in \mathcal{I} \mid v_i \neq 0\}$ – носитель контракта v . Предполагается, что любой контракт $v \in V$ может быть *разорван* (исключен из сети) любым торговцем из $S(v)$, так как он может не выполнить своих обязательств. Кроме того, любая непустая группа (коалиция) потребителей может *заключить* (подписать) новый контракт. Будучи рассмотрены совместно, т.е. как одновременная процедура, эти операции позволяют коалиции $T \subset \mathcal{I}$ создавать новые сети контрактов. Условимся обозначать множество всех таких сетей символом $F(V, T)$. При этом

с формальной точки зрения постулируется, что каждый элемент $U \in F(V, T)$ удовлетворяет следующим требованиям:

$$i) v \in V \setminus U \Rightarrow S(v) \cap T \neq \emptyset;$$

$$ii) v \in U \setminus V \Rightarrow S(v) \subseteq T.$$

Условие $i)$ означает, что только члены T способны разрывать контракты из V , условие $ii)$ – что только члены T могут подписывать новые контракты.

Заметьте, что в силу изложенных требований и по определению сети договоров (контрактов) коалиция может рвать любые подмножества договоров данной сети, лишь бы было выполнено требование $i)$. В противном случае – имея дело с произвольными наборами договоров – коалиция должна была бы учитывать возможность реализации недопустимого распределения, что инициирует разрыв других договоров не-членами коалиции. Тем самым последствия разрыва становятся плохо предсказуемыми и, главное, неоднозначно прогнозируемыми для членов коалиции, что приводит к концептуальным затруднениям.

Распространим доминирование по коалиции на сети договоров. Это свойство, записанное как $U \succ_T V$ (U доминирует V по коалиции T), означает, что

$$i) U \in F(V, T);$$

$$ii) x_i(U) \succ_i x_i(V) \text{ для всех } i \in T.$$

Определение 1. Сеть контрактов V называется *стабильной*, если не существует сети U и такой коалиции $T \subset \mathcal{I}$, $T \neq \emptyset$, что $U \succ_T V$.

Распределение x называется *договорным*, если $x = x(V)$ для некоторой стабильной сети V .

Стабильность сети может быть как ослаблена, так и усилена, наиболее важные из имеющихся возможностей описываются ниже.

Определение 2. Сеть контрактов V называется *стабильной снизу*, если нет такой сети U и коалиции $T \subset \mathcal{I}$, $T \neq \emptyset$, что $U \succ_T V$ и $U \subset V$.

Сеть контрактов V называется *стабильной сверху*, если нет такой сети U и коалиции $T \subset \mathcal{I}$, $T \neq \emptyset$, что $U \succ_T V$ и $V \subset U$.

Сеть контрактов, стабильная сверху и снизу, называется *слабо стабильной*.

Распределение x называется *договорным снизу, сверху или слабо договорным*, если $x = x(V)$ для некоторой стабильной снизу, сверху или слабо стабильной сети V , соответственно.

Должно быть понятно, что все данные понятия стабильности и доминирования могут применяться в стиле – «относительно данного достижимого распределения» – это распределение используется вместо вектора исходных запасов ω . Понятие слабо стабильной сети (слабо договорного распределения) действительно слабее, чем соот-

ветствующее понятие стабильной сети (договорного распределения). Разница состоит в том, что в первом случае операции разрыва и заключения новых договоров применяются раздельно, а во втором случае – одновременно. Ниже, в рамках модели рынка, будут рассмотрены соотношения между множествами договорных, снизу, сверху и слабо договорных распределений, они соответствуют хорошо известным в экономической теории понятиям.

Как будет протекать процесс заключения новых и разрыва имеющихся договоров? Предположим, что идет что-то вроде процесса нащупывания (кооперативный tâtonnement), который, например, может протекать следующим образом. Для простоты представим себе, что имеется упорядоченный список коалиций. На первом этапе (итерации) коалиции в указанном порядке начинают заключать новые контракты и/или рвать имеющиеся (переходя к сетям из $F(V_\xi, T_\xi)$, где ξ – номер коалиции). При этом первая коалиция «стартует» с исходного распределения ресурсов ω и, так как до нее контрактов не заключалось, с сети $V_1 = \emptyset$. Этап заканчивается, когда коалиция с наибольшим номером сделала свой выбор. Далее начинается второй этап, где происходит то же, что и на первом, но при условии, что первая в списке коалиция имеет дело с сетью договоров, сложившейся в конце первого этапа. Неподвижные точки такого итерационного процесса в точности отвечают договорным распределениям и устойчивым системам договоров. Ясно, что порядок «появления на арене» какой-либо коалиции в рамках одного этапа не является существенным фактором. Более того, данная коалиция может «появляться» несколько раз в течение одной итерации, и этот порядок может меняться от одного этапа к другому. Действительно важно только то, чтобы каждая коалиция имела шанс появиться в течение бесконечного числа итераций. В целом сценарий не предполагает каких-либо временных рамок продолжительности итераций, а их общее число потенциально неограниченно (тем самым итерация длится бесконечно малое время). На неформальном содержательном уровне мы предполагаем, что процесс закончится за «разумное время», и экономика в целом перейдет в некоторое стационарное состояние. Именно эти потенциально возможные стационарные состояния и являются предметом нашего внимания.

Отметим, что если в рассматриваемом итерационном процессе, начиная с некоторой итерации (кроме первой), запретить коалициям заключать новые договоры, то таким образом можно реализовать стационарные состояния и сети договоров, устойчивые снизу (в одном из вариантов, описанных в работе, – это зависит от того, какой тип разрыва договоров допустим, – можно рвать только полностью, частично или с переходом к эквивалентным). Аналогичным образом, запрещая разрыв контрактов или действуя в смешанном режиме (через итерацию – запрет на подписание нового контракта, затем запрет на разрыв и т.д.), можно реализовать устойчивые сверху и слабо устойчивые договорные распределения соответственно.

Замечание. Подобные представления на процессы продуктового обмена, иногда называемые бартерными процессами, можно найти в работах (Полтерович, 1970; Madden, 1975; Graham et al., 1976) и др. Однако в этих и подобных работах собственно договорной подход не разрабатывался, а изучались другие специфические вопросы.

Продолжим далее список различных видов стабильности и их модификаций, усиливая стабильность в отношении процедуры разрыва договоров. Ясно, что сеть, которая не является стабильной снизу, не может сколь-нибудь долго существовать в реальной экономике. По этой причине внимание в последующих рассмотрении будет ограничено только стабильными снизу сетями. Прежде всего введем отношение эквивалентности на множестве всех таких сетей, это отношение позволяет частично делить контракты. Чтобы определить его, сначала рассмотрим специфическое отношение частичного порядка. Это упорядочивание определяется по правилу:

$$U \geq V \Leftrightarrow \exists \text{ отображение "на" } f: U \rightarrow V:$$

- i) $\lambda f(u) = u$ для некоторого $0 \leq \lambda \leq 1$ и каждого $u \in U$;
- ii) $\sum_{u \in f^{-1}(v)} u = v$ для каждого $v \in V$.

Из определения легко увидеть, что сеть U состоит из (конечного) разбиения контрактов из V (здесь $f^{-1}(v)$ является разбиением контракта v). Минимальные элементы в смысле данного отношения порядка в множестве всех сетей называются *корневыми*. Отношение эквивалентности может быть теперь введено следующим образом:

$$U \simeq V \Leftrightarrow \exists \text{ сеть } W: V \geq W \ \& \ U \geq W.$$

Запись $U \simeq V$ означает, что эти сети имеют общий корень.

Определение 3. Распределение x называется *правильно договорным* (соответственно правильно договорным снизу, слабо правильно договорным), если существует сеть V такая, что $x = x(V)$ и для каждого $U \simeq V$ распределение $x = x(U)$ является договорным (соответственно договорным снизу, слабо договорным).

Как уже отмечалось выше, экономическое значение правильно договорного распределения состоит в том, что наряду с возможностью заключать новые контракты агенты могут частично рвать старые контракты (в одновременном или раздельном (для «слабых») стиле). Простейший способ определить стабильность такого рода – это потребовать, чтобы любая сеть вида $\alpha V \cup (1-\alpha)V$ была стабильной при любом $\alpha \in [0, 1]$. В целом правильно договорные понятия можно интерпретировать двумя способами. Во-первых, в *поведенческих* терминах агенты предпочитают заключать много контрактов малого объема, вместо того чтобы заключить один «большой» контракт. Таким способом они обретают больше экономической свободы, с тем чтобы при необходимости разорвать часть контрактов. Вторая возможность – это трактовать правильный контракт как *предварительное соглашение*. В соглашении этого типа задаются жестко

только пропорции обмена, в то время как объем контракта является величиной гибкой и окончательно фиксируется только в конце договорного процесса. Из сказанного должно быть понятно, что свойство распределения быть стабильным (в одном из смыслов) существенно усиливается, когда к термину добавляется прилагательное «правильное». Ниже понятие правильности переносится на отдельный контракт.

Определение 4. Пусть V – сеть. Контракт $v \in V$ называется *когерентным*, если каждая сеть U такая, что $U \simeq \{v\}$, стабильна снизу относительно $(x(V) - v)$ (т.е. взятых как исходные запасы).

Разница между правильными сетями и когерентными (состоят из когерентных контрактов) состоит в том, что в первом случае сеть устойчива относительно разрыва (частичного) любых договоров из сети, а во втором разрывается (частично) только один договор. В общем случае эти понятия не эквивалентны (см. пример 1).

На рис. 1 в системе координат потребителя $i \in I$ геометрически изображена типичная ситуация правильной сети договоров, а на рис. 2 – стабильная, но не когерентная и неправильная сеть. Различие состоит в том, что в первом случае весь параллелограмм договоров не пересекается с $\mathcal{P}_i(\bar{x}_i)$, а во втором – пересекается, хотя все вершины не принадлежат $\mathcal{P}_i(\bar{x}_i)$.

Следующее утверждение полностью характеризует когерентные контракты в выпуклых договорных экономиках.

Утверждение 1. Пусть V – некоторая сеть договоров. Тогда договор $v \in V$ является когерентным тогда и только тогда, когда найдутся такие линейные функционалы $p_i^v \neq 0$, что

$$\langle p_i^v, \mathcal{P}_i(x_i(V)) \rangle > \langle p_i^v, x_i(V) \rangle^5 \ \& \ \langle p_i^v, v_i \rangle \geq 0 \quad (1)$$

для каждого $i \in \mathcal{I}$. Более того, в гладкой модели условие (1) выполняется для $p_i^v = \text{grad } u_i(x_i(V)) \neq 0, i \in \mathcal{I}$.

Доказательство, основанное на применении теоремы отдельности, опускается.

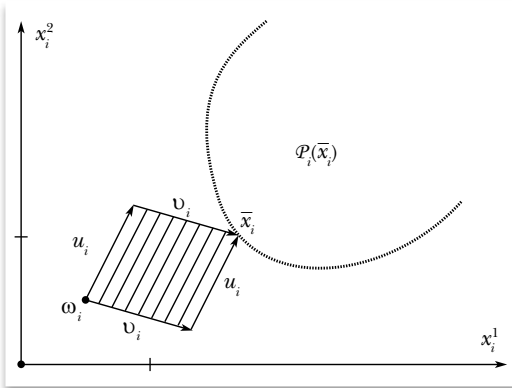


Рис. 1

Сеть $\{u, v\}$ правильная

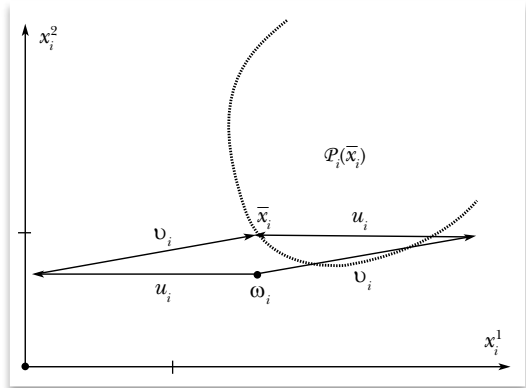


Рис. 2

Сеть $\{u, v\}$ неправильная

⁵ Для $A, B \subset E$ полагаем $\langle A, B \rangle = \{\langle a, b \rangle \mid a \in A, b \in B\}$, и $A > B$ означает, что $a > b$ для всех $a \in A$, симметрично для \geq .

Следствие 1. Пусть \mathcal{E}^c – гладкая договорная экономика. Тогда распределение x является правильно договорным снизу тогда и только тогда, когда существует когерентная сеть V такая, что $x = x(V)$. Более того, соотношение (1) истинно для каждого $v \in V$ при $p_i = p_i^v = \text{grad } u_i(x_i(V)) \neq 0, i \in I$.

Следствие 1, в частности, показывает, что для гладких экономик когерентные сети договоров устойчивы в отношении процедуры частичного разрыва (нескольких) договоров и, таким образом, совпадают с правильными сетями. При этом предположение о дифференцируемости функций полезности является существенным (соответствующие примеры легко строятся). Другое свойство правильных и когерентных контрактов состоит в том, что в гладкой экономике при сохранении агрегированных параметров обмена их можно замещать какой-либо другой правильной сетью договоров, получая при этом новую устойчивую снизу сеть. Это свойство также следует из утверждения 1.

В приложениях договорных моделей будет использоваться еще одно сильное свойство стабильности договоров – так называемые *совершенные* контракты. Чтобы ввести это понятие, рассмотрим еще один вид эквивалентности сетей договоров, определенной на множестве всех правильных сетей. Это (слабое) отношение эквивалентности можно определить следующим образом: пусть U и V некоторые правильные сети, тогда

$$U \sim V \Leftrightarrow \sum_{u \in U} u = \sum_{v \in V} v.$$

Запись $U \sim V$ означает, что эти сети являются правильными и реализуют то же самое распределение. Также ясно, что $U \simeq V$ влечет $U \sim V$ для всех правильных сетей U, V . Если V правильная сеть и U другая правильная сеть такая, что $U \sim V$, то сеть U будет называться *виртуальной* для сети V .

Определение 5. Распределение $x \in A(X)$ называется *совершенно договорным*, если существует правильная сеть V такая, что $x = x(V)$ и для каждой правильной сети $U \sim V$ распределение $x = x(U)$ – договорное.

Концепцию совершенно договорного распределения можно трактовать как форму *необязательного соглашения*, а реализующую его сеть договоров как совокупность «протоколов о намерениях», являющуюся итогом предварительной стадии переговоров по обмену товарами. Это соглашение (распределение) защищено от потенциальной возможности того, что какая-либо коалиция окажется способной инициировать новый процесс перезаключения договоров. Члены коалиции исходят из того (могут надеяться), что в этом новом процессе им удастся повысить собственный уровень потребления (реализуя более предпочтительные потребительские программы). Сценарий может быть следующим. Через своих членов коа-

лиция предлагает прочим агентам – не-членам коалиции, но вовлеченным в контракты с ее членами, переписать контракты на следующих условиях:

- 1) новое распределение ресурсов совпадает с текущим;
- 2) ни у кого не появится стимула *частично разрывать новые* контракты, т.е. у новой сети сохранится свойство устойчивости снизу относительно частичных разрывов договоров.

В таком случае не-члены коалиции могут пойти на это новое соглашение, так как у них нет явных побудительных мотивов для отказа (а возможно, члены коалиции являются убедительными переговорщиками). Но вот когда цель достигнута, коалиция рвет часть контрактов и заключает новый, что обеспечивает членам коалиции более предпочтительное потребление. Однако для совершенно договорного распределения это гипотетическое поведение не может быть выгодным ни для какой коалиции. Очевидно, что совершенно договорные распределения обладают более сильным типом стабильности.

Далее рассмотрим понятие *нечетко договорного* распределения. Понятие правильно договорного распределения предполагает, что агенты способны частично разрывать контракты так, что каждый контракт может быть разделен на несколько контрактов с теми же меновыми пропорциями, а затем часть этих контрактов может быть разорвана, т.е. вместо контракта $v \in V$ агенты будут иметь дело с контрактами $\{u_\xi\}$, удовлетворяющими $\sum u_\xi = v$ и $u_\xi = \lambda_\xi v$ для некоторого действительного $\lambda_\xi \geq 0$ для всех ξ . Таким образом, при частичном разрыве v члены коалиции $S = \text{supp}(v)$ должны координировать свои действия. Это координационное требование ослабляется для нечетко договорного распределения: агенты способны разрывать контракты асимметрично, вместе с $\sum u_\xi = v$ необходимо, чтобы $(u_\xi)_i = \lambda_{\xi i} v_i$ для некоторых действительных $\lambda_{\xi i} \geq 0 \quad \forall \xi, i$. Заметьте, что сейчас векторы u_ξ даже могут не быть контрактами, так как условие $\sum_{i \in I} u_{\xi i} = 0$ не обязано выполняться.

Пусть V – сеть контрактов. Для каждого $v \in V$ рассмотрим и поставим в соответствие n -мерный вектор $t^v = (t_1^v, t_2^v, \dots, t_n^v)$, $0 \leq t_i^v \leq 1 \quad \forall i \in I$, и пусть $v^t = (t_1^v v_1, t_2^v v_2, \dots, t_n^v v_n)$ – кортеж продуктовых наборов, образованных из контракта $v = (v_i)_{i \in I}$ в случае, когда агенты «разрывают» индивидуальные наборы (фрагменты) этого контракта в долях $(1 - t_i^v)_{i \in I}$. Обозначим $T(V) = T = \{t^v \mid v \in V\}$ и введем

$$V^T = \{v^t \mid v \in V, t^v \in T\}, \Delta(V^T) = \sum_{v^t \in V^T} v^t. \quad (2)$$

Определение 6. Распределение $x \in \mathcal{A}(X)$ называется *нечетко договорным*, если существует правильная сеть $V: x = x(V)$ и для каждого

$T(V)$ распределение $x^T = \omega + \Delta(V^T)$ является договорным сверху. В экономических терминах это понятие можно пояснить следующим образом. В договорном процессе агенты могут делать ошибки, координация между членами коалиции может работать несовершенно и т.д. В результате агент i может (ошибочно) считать, что после частичного разрыва текущих договоров он будет иметь продуктивный набор x_i^T и что ресурсы из x_i^T можно обменять в рамках нового (взаимовыгодного) контракта. Если распределение $x(V)$ не является нечетко договорным, тогда агент (потенциально) может разрушить соглашение и распределение изменится. Таким образом, нечетко договорные распределения защищены от данного способа, разрушающего договорные соглашения.

Заканчивая описание разных видов стабильности, которые могут применяться к распределению в контрактной экономике, предположим, что множество допустимых контрактов можно представить как (конечное) объединение звездных множеств, т.е. это множество имеет вид $\mathcal{W} = \bigcup_{\xi} V_{\xi}$. В частности, множества V_{ξ} могут быть выпуклыми или быть подпространствами (как это имеет место в неполных рынках и моделях с дифференцированной информацией). В таком случае контракты из сети V можно *дифференцировать по признаку* принадлежности к множествам V_{ξ} (одному или нескольким) и потребовать, что если $v \in V_{\xi}$ для данного ξ , то контракт v должен обладать одним из описанных свойств стабильности, т.е. является когерентным, правильным или совершенным, или ни тем и ни другим. Если такого рода соответствие установлено, то распределение $x(V)$ называется *сложно договорным*. Другими словами, сложно договорное распределение стабильно относительно процедур разрыва договоров соответствующего типа (в зависимости от множества, которому принадлежит контракт) и относительно заключения новых (допустимых) контрактов. Кроме того, могут существовать дополнительные требования в отношении сети, реализующей сложно договорное распределение: требования к совместной стабильности договоров (см., например, (Маракулин, 2003)).

2. Договоры в стандартной экономике обмена

В классической постановке модель экономики чистого обмена неявным образом предполагает, что между потребителями возможны любые обмены товарами. Единственное ограничение, накладываемое на реализованные потребительские программы (наборы), – это принадлежность к потребительским множествам, т.е. чтобы распределение было достижимо. Поэтому при пополнении модели обмена договорным механизмом логично считать, что допустимы любые договоры, т.е. предполагать $\mathcal{W} = L$, где L – пространство состояний.

В остальных отношениях стандартная модель полностью совпадает с моделью \mathcal{E} .

Далее напомним некоторые определения.

Пара (x, p) называется *квазиравновесием* модели \mathcal{E} , если $x \in \mathcal{A}(X)$, $p \neq 0$ – линейный функционал над E и $\langle p, \mathcal{P}_i(x_i) \rangle \geq px_i = p\omega_i \quad \forall i \in \mathcal{I}$.

Квазиравновесие, такое что $x'_i \in \mathcal{P}_i(x_i)$ влечет $px'_i > px_i$, называется *вальрасовским*, или *конкурентным*, равновесием.

Говорят, что распределение $x \in \mathcal{A}(X)$ *доминируется* (блокируется по) коалицией (непустой) $\mathcal{S} \subset \mathcal{I}$, если существует такой $y^{\mathcal{S}} \in \prod_{i \in \mathcal{S}} X_i$, что $\sum_{i \in \mathcal{S}} y_i^{\mathcal{S}} = \sum_{i \in \mathcal{S}} \omega_i$ и $y_i^{\mathcal{S}} \in \mathcal{P}_i(x_i)$ для каждого $i \in \mathcal{S}$.

Ядро модели \mathcal{E} – обозначенное как $\mathcal{C}(\mathcal{E})$ – это множество всех $x \in \mathcal{A}(X)$, которые не блокируются никакой коалицией.

Слабая граница Парето модели \mathcal{E} – обозначение $\mathcal{PB}^w(\mathcal{E})$ – это множество таких $x \in \mathcal{A}(X)$, которые не блокируются коалицией \mathcal{I} (всех агентов).

Распределение $x \in \mathcal{A}(X)$ называется *индивидуально рациональным*, если не доминируется одноэлементными коалициями ($\mathcal{IR}(\mathcal{E})$ – множество всех таких распределений). Из определений следует, что $\mathcal{C}(\mathcal{E}) \subset \mathcal{PB}^w(\mathcal{E}) \cap \mathcal{IR}(\mathcal{E})$.

Сделаем некоторые замечания в отношении понятия оптимальности по Парето (границы Парето). В теории хорошо известна и более сильная концепция, называемая иногда *сильной границей Парето*. Для предпочтений \succeq_i , удовлетворяющих аксиомам предпорядка⁶, $x = (x_i)_i \in \mathcal{A}(X)$ *сильно оптимально по Парето*, если не существует $z = (z_i)_i \in \mathcal{A}(X)$, удовлетворяющего $z_i \succeq_i x_i \quad \forall i \in \mathcal{I}$ & $\exists j \in \mathcal{I} : z_j \succ_j x_j$.

Обозначим $\mathcal{PB}^s(\mathcal{E})$ сильную границу Парето (множество всех сильно оптимальных по Парето распределений). Из определений следует $\mathcal{PB}^s(\mathcal{E}) \subset \mathcal{PB}^w(\mathcal{E})$. Теоретически имеется еще одна возможность определения понятия оптимальности в модели экономики, занимающая промежуточное место между слабой и сильной оптимальностью по Парето. Именно такого рода оптимальность реализуется в договорных сверху распределениях.

Назовем распределение $x = (x_i)_i \in \mathcal{A}(X)$ *строгим оптимальным по Парето*, если не существует коалиции $\mathcal{S} \subset \mathcal{I}$, для которой найдется $y^{\mathcal{S}} \in \prod_{i \in \mathcal{S}} X_i$ такой, что $\sum_{i \in \mathcal{S}} y_i^{\mathcal{S}} = \sum_{i \in \mathcal{S}} x_i$ и $y_i^{\mathcal{S}} \succ_i x_i$ для каждого $i \in \mathcal{S}$. Другими словами, x является распределением из ядра в экономике, совпадающей с исходной моделью с единственным отличием, – именно это распределение принимается в качестве исходного. Пусть $\mathcal{PB}(\mathcal{E})$ – строгая граница Парето. Из определений следует, что $\mathcal{PB}^s(\mathcal{E}) \subset \mathcal{PB}(\mathcal{E}) \subset \mathcal{PB}^w(\mathcal{E})$. Следовательно, если некоторый $x = (x_i)_i \in \mathcal{PB}^w(\mathcal{E})$ и при этом условия такие, что можно показать, что

⁶ Это рефлексивное, полное и транзитивное нестрогое бинарное отношение.

x сильно оптимален по Парето (например, если предпочтения локально ненасыщенные и $x \in \text{int } X$)⁷, то это распределение будет и строго оптимальным по Парето.

Другое важное понятие, плодотворно работающее в теории экономического равновесия, – это концепция нечеткого ядра. Напомним, что любой вектор $t = (t_1, \dots, t_n) \neq 0$, $0 \leq t_i \leq 1 \quad \forall i \in \mathcal{I}$ отождествляется с нечеткой коалицией, где вещественные t_i интерпретируются как мера участия потребителя i в данной коалиции. Говорят, что коалиция t доминирует (блокирует) распределение $x \in A(X)$, если найдется такой $y^t \in \prod_i X_i$, что

$$\sum_{i \in I} t_i y_i^t = \sum_{i \in I} t_i \omega_i \Leftrightarrow \sum_{i \in I} t_i (y_i^t - \omega_i) = 0 \quad (3)$$

и при этом

$$y_i^t \succ_i x_i, \quad \forall i \in \text{supp}(t) = \{i \in I \mid t_i > 0\}. \quad (4)$$

Множество всех неблокируемых по нечетким коалициям достижимых состояний, обозначенное как $C^f(E)$, называется *нечетким ядром* модели \mathcal{E} .

Следующая теорема (доказательство опущено) характеризует распределения из ядра и других описанных множеств в терминах (разного вида) договорных распределений.

Теорема 1. Пусть $\mathcal{W} = L$ для договорной экономики \mathcal{E}^c , тогда распределение x :

- i) договорное $\Leftrightarrow x \in \mathcal{C}(\mathcal{E}) \cap \mathcal{PB}(\mathcal{E})$;
- ii) договорное сверху $\Leftrightarrow x \in \mathcal{PB}(\mathcal{E})$;
- iii) договорное снизу $\Leftrightarrow x \in \mathcal{TR}(\mathcal{E})$;
- iv) слабо договорное $\Leftrightarrow x \in \mathcal{ITR}(\mathcal{E}) \cap \mathcal{PB}(\mathcal{E})$.

Далее охарактеризуем равновесные распределения в правильно договорных терминах. Результат следующей теоремы позволяет рассматривать стабильность распределения относительно частичного разрыва договоров как специфическую форму условий совершенной конкуренции, что представляет иной, договорной взгляд на этот предмет. Развитием этого подхода является идея нечетко договорного распределения, чья взаимосвязь с равновесиями (совпадают при более слабых предположениях) будет раскрыта в дальнейшем анализе.

Теорема 2. Пусть \mathcal{E}^c гладкая договорная экономика и $x \in \text{int } X$ достижимое распределение такое, что $\text{grad } u_i(x_i) \neq 0$ для некоторого i и все агенты ненасыщенные. Тогда следующие утверждения эквивалентны:

- i) x равновесное распределение;
- ii) x оптимально по Парето и существует когерентная сеть V , реализующая это распределение, т.е. $x = x(V)$, сеть V когерентная и устойчивая сверху;
- iii) x правильно договорное распределение;
- iv) x совершенно договорное распределение.

⁷ Кроме того, известно, что если предпочтения строго монотонны и $X_i = \mathbb{R}_+^l$ (l – число продуктов) для всех i , то понятия сильной и слабой оптимальности по Парето совпадают.

Более того, если (x, p) – равновесие и V – некоторая сеть, реализующая $x = x(V)$, то V – когерентная сеть тогда и только тогда, когда $pv_i = 0 \forall v \in V, \forall i \in \mathcal{I}$.

Несложный анализ показывает, что импликация $(i) \Rightarrow (iii)$ имеет место в общем случае – для негладких предпочтений и без требования $x \in \text{int } X$, т.е. в стандартной модели обмена каждое равновесие является правильно договорным. Прочие элементы доказательства можно найти в (Маракулин, 2003).

Далее рассмотрим пример, демонстрирующий различие в понятиях договорного распределения разного типа. Конечно, чтобы это различие проявилось при допущении частичного разрыва договоров, необходимо, чтобы нарушились условия теоремы 2 – либо полезности должны быть негладкими, либо распределение принадлежит границе множества X . Этот пример, принадлежащий А.Н. Козыреву (1982), показывает, что для недифференцируемых функций полезности правильно договорное распределение может не быть равновесным.

Пример 1. Рассмотрим двухпродуктовую модель экономики чистого обмена с двумя потребителями, в которой $X_i = \mathbb{R}_+^2$, а предпочтения задаются строго монотонными функциями полезности, определенными на \mathbb{R}_+^2 и имеющими вид:

$$u_1(x_1, x_2) = 2\sqrt{x_1 x_2} + x_1 + x_2, \quad u_2(y_1, y_2) = 2\sqrt{y_1 y_2} + y_1 + y_2 + \min\{y_1, y_2\}.$$

Примем $\omega_1 = (1, 0)$, $\omega_2 = (0, 1)$, $\bar{\omega} = (1, 1)$, $\omega = (\omega_1, \omega_2) = ((1, 0), (0, 1))$ в качестве исходных запасов и будем рассуждать в пределах «ящика Эджворта»: $EB(\bar{\omega}) = \{x \in \mathbb{R}^2 \mid 0 \leq x \leq (1, 1) = \bar{\omega}\}$, точки которого $x \in EB(\bar{\omega})$ можно понимать как потребление агента 1, $(\bar{\omega} - x)$ – как потребление агента 2, и, наконец, их можно ассоциировать с распределением продуктов $(x, \bar{\omega} - x)$.

Соображения симметрии и непосредственный анализ показывают, что границей Парето в данном примере является диагональ в $EB(\bar{\omega})$:

$$\mathcal{PB} = \text{co}\{(0, 0), (1, 1)\} = \{x \in EB(\bar{\omega}) \mid x_1 = x_2 = \alpha, 0 \leq \alpha \leq 1\}.$$

Так как равновесное распределение оптимально по Парето и если это внутренняя точка из ящика, то с точностью до нормировки вектор равновесных цен должен совпадать с $\text{grad} u_1(x_1)$ и, следовательно, равновесными ценами должен быть вектор $(1, 1)$. Точки $(1, 1)$ и $(0, 0)$ не являются равновесными распределениями, поэтому $p = (1, 1)$ – единственный (с точностью до нормировки) вектор равновесных цен. Используя бюджетные равенства $px_i = p\omega_i$, находим (единственное) равновесное распределение, которому в ящике Эджворта отвечает вектор потребления первого агента $(1/2, 1/2)$.

Ядро в экономике с двумя потребителями совпадает с множеством $\mathcal{PB} \cap \mathcal{IR}$, которое, в свою очередь, является множеством всех договорных и слабо договорных распределений и может быть легко вычислено:

$$\begin{aligned} \mathcal{PB} \cap \mathcal{IR} &= \{x \in \mathcal{PB} \mid u_1(x) \geq u_1(\omega_1), u_2(\bar{\omega} - x) \geq u_2(\omega_2)\} = \\ &= \text{co}\{(1/4, 1/4), (4/5, 4/5)\}. \end{aligned}$$

Найдем множество правильно договорных распределений. Его можно описать как множество всех таких точек $x = (\alpha, \alpha)$ из $\mathcal{PB} \subset \mathcal{EB}$, для которых производные функций полезности u_1 и u_2 неположительны по направлениям $h_1 = \omega_1 - (\alpha, \alpha)$ и $h_2 = \omega_2 - (1 - \alpha, 1 - \alpha)$, т.е. необходимо решить систему неравенств

$$\begin{aligned} \partial_{h_1} u_1(\alpha, \alpha) &\leq 0, \\ \partial_{h_2} u_2(1 - \alpha, 1 - \alpha) &\leq 0. \end{aligned}$$

Непосредственное вычисление дает $\text{grad} u_1(\alpha, \beta) = (\sqrt{\beta/\alpha} + 1, \sqrt{\alpha/\beta} + 1)$ для всех $\alpha > 0, \beta > 0$ и $\text{grad} u_2(1 - \alpha, 1 - \beta) = (\sqrt{(1 - \beta)/(1 - \alpha)} + 2, \sqrt{(1 - \alpha)/(1 - \beta)} + 1)$ при $\alpha > \beta > 0, 1 - \alpha > 0$, откуда после нахождения скалярных произведений и подстановки $\alpha = \beta$ (т.е. перехода к пределу при $\beta \rightarrow \alpha$) получаем

$$\begin{aligned} 1 - 2\alpha &\leq 0, \\ 5\alpha - 3 &\leq 0. \end{aligned}$$

В итоге множество всех правильно договорных распределений описывается как $\text{co}\{(1/2, 1/2), (3/5, 3/5)\}$ и не совпадает с множеством равновесных распределений (но содержит его!). Ситуацию иллюстрирует рис. 3.

В рамках этого примера можно также выявить структуру множества распределений правильно договорных *снизу*. Любопытно, что здесь это множество не выпуклое (данный анализ см. в (Маракулин, 2003)).

На этом примере можно продемонстрировать различие между когерентной и правильной сетью. Действительно, рассмотрим новое исходное распределение $\omega^\varepsilon = \omega - \varepsilon w$ при достаточно малом $\varepsilon > 0$ и сеть договоров $V^\varepsilon = \{v, \varepsilon w\}$, где $v = (v_1, v_2), v_1 = -v_2 = (3/5, 3/5) -$

$-(1, 0) = (-2/5, 3/5)$ и $w = (w_1, w_2), w_1 = -w_2 = (3, -2)$ - договор, в котором потребитель 1 обменивает две единицы продукта 2 на три единицы продукта 1. Здесь можно, например, положить $\varepsilon = 1/6$. Очевидно, что $\omega^\varepsilon + v + \varepsilon w = ((3/5, 3/5), (2/5, 2/5))$, т.е. рассмотренное распределение реализуется сетью V^ε относительно запасов ω^ε . Аккуратные вычисления производных по направлению показывают, что *каждый договор* сети V^ε является *когерентным* относительно ω^ε . Однако для каждого $\varepsilon \in (0; 1/6]$

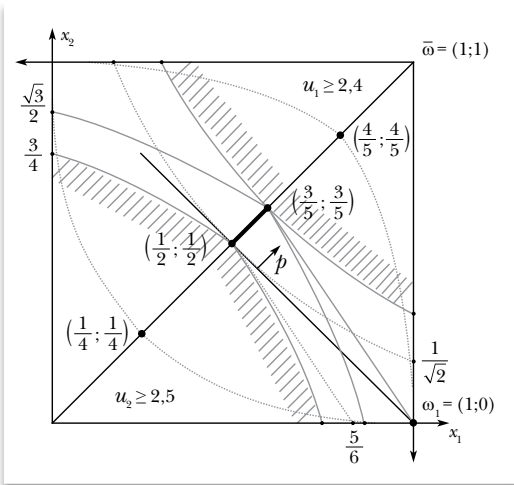


Рис. 3

Негладкие предпочтения

сеть V^ε не является правильной, так как после разрыва половины договора εw и частичного разрыва договора v в объеме $\delta = 3\varepsilon/2 < 1$ реализуется распределение, в котором потребительская программа участника 1 имеет вид

$$\varepsilon w_1 / 2 + (1 - 5\varepsilon/2)v_1 + \omega_1^\varepsilon = \varepsilon(3, -2)/2 + (1 - 3\varepsilon/2)(-2/5, 3/5) + (1, 0) - \varepsilon(3, -2) = (3/5, 3/5) - \varepsilon(1/2, 1/2) = x_1^\varepsilon.$$

Следовательно, предложенный частичный разрыв договоров оказывается выгодным для участника 2, так как при этом он увеличивает свое потребление на $\varepsilon(1/2, 1/2)$, а значит, сеть V^ε не является правильной относительно ω^ε .

Представленный пример достаточно поучительный и стимулирует более тщательное изучение математических свойств правильно-договорных, а также совершенно-договорных распределений разного рода в ситуациях, когда нарушены условия теоремы 2. Однако в данной работе это исследование опущено. Перейдем далее к анализу нечетно договорных распределений.

Начнем с рассмотрения характеристических свойств распределений из нечеткого ядра. Элементы нечеткого ядра задаются соотношениями (3), (4), которые для ненасыщенных предпочтений можно переписать в эквивалентном виде $0 \in \sum_{i \in I} P_i(x_i) - \omega_i$. Таким образом, в этом случае условие $x \in C^f(\mathcal{E})$ эквивалентно⁸

$$0 \notin \text{co}[\bigcup_I (P_i(x_i) - \omega_i)], \quad (5)$$

откуда, в частности (после применения теоремы отделимости), следует, что элементы нечеткого ядра являются квазиравновесными. Ниже мы дадим другое важное описание, данное в «геометрических» терминах. С этой целью рассмотрим множества $\Omega_i(x_i) = \text{co}(P_i(x_i) \cup \{\omega_i\})$, $i \in I$. В силу выпуклости $P_i(x_i)$, для $P_i(x_i) \neq \emptyset$ имеем

$$\text{co}(P_i(x_i) \cup \{\omega_i\}) = \bigcup_{0 \leq \lambda \leq 1} [\lambda P_i(x_i) + (1 - \lambda)\omega_i] = \bigcup_{0 \leq \lambda \leq 1} \lambda(P_i(x_i) - \omega_i) + \omega_i, \quad i \in I.$$

Отсюда следует, что условие $z + \omega \in \prod_I \Omega_i(x_i)$, где $\omega = (\omega_1, \dots, \omega_n)$, эквивалентно существованию таких $0 \leq \lambda_i \leq 1$ и $[y_i \in P_i(x_i) \neq \emptyset$ и $y_i = \omega_i$ при $P_i(x_i) = \emptyset]$, $i \in I$, что $z = (\lambda_1(y_1 - \omega_1), \dots, \lambda_n(y_n - \omega_n))$. Таким образом, в силу (3), (4) можно утверждать, что

$$x \in C^f(\mathcal{E}) \Leftrightarrow \nexists z \in E^l, \quad z \neq 0: z + \omega \in \prod_I \Omega_i(x_i) \ \& \ \sum_{i \in I} z_i = 0 \Leftrightarrow (6) \\ \Leftrightarrow \prod_I \Omega_i(x_i) \cap \{(z_1, \dots, z_n) \in E^l \mid \sum_{i \in I} z_i = \sum_{i \in I} \omega_i\} = \{\omega\}.$$

Характеризация последней строки в формуле (6) имеет место и для насыщенных предпочтений. Таким образом доказана следующая

⁸ Так как доминирование по произвольным нечетким коалициям эквивалентно доминированию по нормированным коалициям.

Лемма 1. *Распределение $x \in \mathcal{A}(X)$ принадлежит нечеткому ядру тогда и только тогда, когда выполнено соотношение (6).*

Далее мы намерены проявить специфику распределений из нечеткого ядра в чисто договорных категориях. Начнем с предварительного результата, описывающего математические свойства нечетко договорных распределений, что имеет также и самостоятельный интерес.

Лемма 2. *Правильно-договорное снизу распределение $x \in \mathcal{A}(X)$ является нечетко договорным тогда и только тогда, когда*

$$\prod_I [(P_i(x_i) + \text{co}\{0, \omega_i - x_i\}) \cup \{\omega_i\}] \cap \{(z_1, \dots, z_n) \in E^I \mid \sum_{i \in I} z_i = \sum_{i \in I} \omega_i\} = \{\omega\}. \quad (7)$$

Постольку поскольку для каждого достижимого $x = (x_i)_I$ имеем $\omega_i \in \Omega_i(x_i) \subset (P_i(x_i) + \text{co}\{0, \omega_i - x_i\}) \cup \{\omega_i\}$, $\forall i \in I$, то в силу лемм 1, 2 каждое нечетко договорное распределение принадлежит нечеткому ядру экономики. Однако свойство распределения быть нечетко договорным все еще немножко сильнее, нежели факт принадлежности нечеткому ядру. Следующий результат проясняет соотношения между двумя нечеткими понятиями.

Лемма 3. *Пусть $x \in \mathcal{A}(X)$ и $P_i(x_i) \neq \emptyset$ для всех $i \in I$. Тогда $x \in \mathcal{C}^f(\mathcal{E})$ влечет:*

$$\prod_I (P_i(x) + \text{co}\{0, \omega_i - x_i\}) \cap \{(z_1, \dots, z_n) \in E^I \mid \sum_{i \in I} z_i = \sum_{i \in I} \omega_i\} = \emptyset. \quad (8)$$

Доказательства лемм приведены в (Marakulin, 2006). Сравнение формул (8) и (7) проясняет различие между распределениями из нечеткого ядра и нечетко договорными. Это различие не слишком велико, что позволяет интерпретировать распределения из нечеткого ядра как нечетко договорные⁹. В итоге как следствие лемм 1–3 можно сформулировать теорему.

Теорема 3. *Если модель такова, что каждое нетривиальное квазиравновесие является равновесием¹⁰, то каждый элемент нечеткого ядра является нечетко договорным распределением и, следовательно, эти нечеткие концепции совпадают между собой и равновесием.*

Итак, в работе представлены базовые элементы теории бартерных контрактов, развитые для экономики обмена. Здесь рассматривается ряд концепций стабильности договорного распределения и сетей договоров и выясняются их взаимосвязи с понятиями, известными в классической теории. Тем самым равновесие, граница Парето, ядро, нечеткое ядро получают описание в договорных категориях. Показано, что договорной подход – это довольно удобный инструмент для моделирования условий совершенной конкуренции и представляет ее альтернативные виды. Таким образом, договорной подход естественным образом дополняет классический и может плодотворно работать в исследованиях современных неклассических моделей.

⁹ В литературе известна интерпретация элементов нечеткого ядра как равновесий Эджворта, однако сами эти элементы всегда служили скорее техническим инструментом, нежели содержательным понятием.

¹⁰ Условия, обеспечивающие этот факт, необременительные и хорошо известны в литературе, например, это может быть нередуцируемость.

Литература

- Козырев А.Н.** (1981): Устойчивые системы договоров в экономике чистого обмена // *Оптимизация*. Вып. 29 (44): С. 66–78.
- Козырев А.Н.** (1982): Договорные и вполне договорные состояния в абстрактной экономике. Новосибирск: Институт математики СО АН СССР. Препринт № 7.
- Макаров В.Л.** (1980): О понятии договора в абстрактной экономике // *Оптимизация*. Вып. 24(41). С. 5–17.
- Макаров В.Л.** (1982): Экономическое равновесие: существование и экстремальные свойства // *Итоги науки и техники: Современные проблемы математики*. Т. 19. С. 23–58.
- Маракулин В.М.** (2003): Договоры и коалиционное доминирование в неполных рынках // *Консорциум экономических исследований и образования. Серия «Научные доклады»*. № 02/04.
- Маракулин В.М.** (2006): О сходимости договорных траекторий в экономике чистого обмена // *Консорциум экономических исследований и образования. Серия «Научные доклады»*. № 06/07.
- Маракулин В.М.** (2009): Экономика с асимметрично информированными агентами: концепция предельной информации // *Журнал Новой экономической ассоциации*. Т. 1–2. С. 62–85.
- Полтерович В.М.** (1970): Математические модели перераспределения ресурсов. М.: ЦЭМИ.
- Aliprantis C.** (ed.) (2001): *Economic Theory*. Vol. 18. Berlin/Heidelberg: Springer-Verlag.
- Anderson R.M.** (1992): Non-Standard Analysis with Applications to Economics. In: Hildenbrand W., Sonnenschein H. (eds.) «*Handbook of Mathematical Economics*». Vol. IV. Amsterdam: North-Holland. P. 2145–2208.
- Arrow K.J., Hahn F.H.** (1991): *General Competitive Analysis*. Amsterdam, N.Y., Oxford, Tokyo: North-Holland.
- Aumann R. J.** (1964): Market with a Continuum of traders // *Econometrica*. Vol. 32. P. 39–50.
- Dagan N., Serrano R., Volij O.** (2000): Bargaining, Coalitions and Competition // *Economic Theory*. Vol. 15(2). P. 279–296
- Florenzano M., Marakulin V.M.** (2001): Production Equilibria in Vector Lattices // *Econ. Theory*. Vol. 17(3). P. 577–598.
- Glycopantis D., Yannelis N.C.** (eds.) (2004): *Differential Information Economies (Collected Papers)*: Berlin/Heidelberg: Springer-Verlag.
- Gale D.** (1978): The Core of a Monetary Economy without Trust // *J. Econ. Theory*. Vol. 19. P. 456–491.
- Gale D.** (2000): *Strategic Foundations of General Equilibrium – Dynamical Matching and Bargaining Games*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Graham D.A., Jennergren L.P., Peterson D.P.** et al. (1976): Trader-commodity Parity Theorems // *J. Econom. Theory*. Vol. 12. P. 443–454.
- Hildenbrand W.** (1974): *Core and Equilibria of a Large Economy*. Princeton: Princeton University Press.

- Madden P.J.** (1975). Efficient Sequences of Non-Monetary Exchange // *Rev. Econ. Studies*. Vol. 42. P. 581–595.
- Magill M., Quinzii M.** (2002). *Theory of Incomplete Markets*. Cambridge, Massachusetts, London: The MIT Press.
- Marakulin V.M.** (2006). Equilibrium Analysis in Kantorovich Spaces // *Journal of Mathematical Sciences*. Vol. 133(4). P. 1477–1490.
- Muthoo A.** (1999). *Bargaining Theory with Applications*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Repullo R.** (1988). The Core of an Economy with Transactions Costs // *Rev. Econ. Studies*. Vol. 55. P. 447–458.
- Schwable U.** (1999). *The Core of Economies with Asymmetric Information*. Berlin/Heidelberg/N.Y.: Springer-Verlag.
- Vind K.** (1995). Perfect Competition or the Core // *European Econ. Rev.* Vol. 39. P. 1733–1745.
- Wilson R.** (1978). Information, Efficiency, and the Core of an Economy // *Econometrica*. Vol. 46. P. 807–816.
- Yildiz M.** (2003). Walrasian Bargaining // *Games and Economic Behavior*. Vol. 45(2). P. 465–487.
- Поступила в редакцию 5 ноября 2009 г.*

V.M. Marakulin

Sobolev Institute of Mathematics, Russian Academy of Sciences,
Novosibirsk

Contracts and Domination in Competitive Economies

A new concept of contract-based domination by coalitions for competitive economies is proposed and studied in the paper. This concept is based on the notion of (barter) contract (an elementary exchange of commodities). Here classical coalitions domination is transferred onto systems (webs) of contracts and this way implemented contractual allocations which stability properties are investigated. It is shown that suggested approach is efficiently modeling perfect competition conditions and allows to describe various known classical concepts for a perfect economy – equilibria, core, fuzzy core etc. – in pure game-theoretical terms. For non-perfect economies, in which not every contract is permissible, it may serve as one of the model primitives to refine and to solve various theoretical problems.

Keywords: exchange economy, contract, contractual allocation, competitive equilibrium, core.

JEL Classification: C62, D51.

Гаэтано Лиси

Факультет экономики университета Кассино, Италия

Предпринимательство, поиск другой работы занятыми и рабочие места в теневом секторе*

Рассматривается модель подбора пары для случая безработицы в условиях равновесия с поиском работы занятыми, распространенного на теневую занятость и предпринимательство. Модель опирается на три постулата: 1) предпринимательские способности влияют на производительность создаваемых этими предпринимателями рабочих мест; 2) все безработные начинают поиск работы с формального сектора; 3) работники стремятся перейти из теневой экономики в сферу официальной занятости. Данный анализ привел к двум основным выводам. Во-первых, фирмы становятся разнородными по производительности труда, что предполагает новое решение проблемы отыскания внутреннего равновесия при распределении вакансий между официальной и теневой занятостью (решение так называемой «загадки теневой экономики»). Во-вторых, если теневой сектор достаточно велик, увеличение напряженности рынка труда повышает уровень безработицы и, соответственно, соотношение между уровнями вакансий и безработицы (описывающее так называемую кривую Бевериджа) переходит от отрицательных значений к положительным.

Ключевые слова: предпринимательство, поиск работы занятыми, безработица, модели подбора пары (*matching models*), теневая экономика.

Классификация JEL: E26, J23, J24, J63, J64, L26.

1. Введение

В данной статье предлагается расширение модели подбора пары при равновесной безработице в ситуации наличия теневого сектора. Модель учитывает неоднородность предпринимательских способностей (и, следовательно, производительности рабочих мест) и возможности поиска работы в сфере официальной занятости теми, кто работает в теневой экономике. Ценность исследования состоит в том, что три расширения базовой модели подбора пары (теневой сектор, поиск другой работы занятыми и неоднородность предпринимательских способностей) рассмотрены вместе.

Такой подход позволяет объяснить сохранение теневого сектора при равновесии (так называемую «загадку теневой экономики»). Действительно, теневая экономика устойчиво существует даже в богатых странах ОЭСР, несмотря на совершенствование способов обнаружения уклонения от уплаты налогов. Теневая доля ВВП колеблется от 10% в скандинавских странах, Великобритании и Швейцарии до 20–30% в странах Южной Европы и Ирландии, а в восточноевропейских и азиатских странах с переходной экономикой достигает 40%.

Данная статья рассматривает этот важный вопрос и предлагает простое теоретическое объяснение «загадки теневой экономики»:

* Предыдущая версия этой статьи была представлена на III Итальянском семинаре докторантов «Экономический и политический анализ» (университет Турина и колледж Карла Альберта, Турин, 8–9 июля 2010 г.) и принята на XXV Национальную конференцию по экономике труда (Читти-Пескара, 9–10 сентября 2010 г.).

предприниматели распределяются между официальной и теневой экономикой в соответствии с уровнем их предпринимательских способностей. Менее способные предприниматели стараются уйти от налогов и создают рабочие места в теневом секторе, где барьер вхождения (стартовые издержки) ниже. Действительно, подобную легкость входа часто используют в специальной литературе в качестве главного критерия определения теневого сектора.

Поскольку рабочие места в теневой экономике отличаются гораздо меньшей надежностью (власти выявляют и пресекают теневую деятельность), все работники предпочитают занятость в официальном секторе. Тем не менее из-за высокой безработицы и несоответствия имеющихся у работников навыков предъявляемым требованиям они часто вынуждены соглашаться на работу в теневом секторе, ожидая предложения из официального сектора. Таким образом, работники теневого сектора стремятся перейти в формальный сектор.

Кроме того, модель порождает кривую Бевеиджа с положительным наклоном в рамках разумных значений напряженности рынка труда и интервала параметров (уровней мониторинга и закрытия рабочих мест), обогащая этим наше понимание соотношения между вакансиями и безработицей при разных наборах параметров. В развивающихся странах на долю теневых фирм приходится более половины всей экономической деятельности. Согласно данной модели государственный и теневой секторы взаимно дополняют друг друга (т.е. если становится больше вакансий в теневом секторе, то в официальном их становится меньше, и наоборот), а уровень безработицы связан обратной зависимостью с числом вакансий как теневых, так и официальных. Поэтому, если доля предпринимателей, действующих в теневой экономике, достаточно велика (скажем, не меньше доли действующих в формальном секторе), то преобладает влияние теневого сектора, а именно: рост теневых вакансий снижает как число официальных вакансий, так и безработицу. Следовательно, отношение между напряженностью рынка труда и безработицей (известное в литературе как кривая Бевеиджа) меняется с отрицательного на положительное, поскольку напряженность рынка труда связана положительной зависимостью с официальными вакансиями. Этот результат может объяснить, почему в некоторых странах проявляют терпимость по отношению к теневому сектору, несмотря на его отрицательное влияние на собираемость налогов.

Статья построена следующим образом: в разд. 2 объясняется, в чем состоит новизна исследования; в разд. 3 представлена двухсекторная модель с поиском работы занятыми, теневыми рабочими местами и разнородными предпринимателями; в разд. 4 приведен пример на сравнительную статику, иллюстрирующий поведение при изменениях производительности; а разд. 5 содержит выводы.

2. Модели подбора пары и теневая экономика

Обычно в таких моделях хорошо описано предложение на рынке труда, а спрос очерчен только условием свободного входа (нулевой прибыльности), используемого для определения вакансий, объявленных фирмами. Например, в моделях Альбрехта (Albrecht et al., 2009) и Боери и Гарибальди (Boeri, Garibaldi, 2006) учтены разнородные способности работников, влияющие на производительность труда. Но аналогичные рассуждения следует отнести и к предпринимательским способностям работодателей. Однако, как показано в статье (Lisi, Pugno, 2010), дополнительное расширение таких моделей на предпринимательство оказалось новым. Действительно, подобный анализ проводили Р. Фонсека (Fonseca et al., 2001) и К. Писсаридес (Pissarides, 2002), но они не рассматривали влияние предпринимательских способностей на производительность. В частности, в этих моделях предпринимательство влияет только на издержки входа. Это недостаток для сравнительных макроэкономических моделей рынка труда, поскольку предпринимательство критично для ускорения структурных изменений, появления новых фирм, инноваций и роста занятости (Belke et al., 2003). **Предпринимательство входит в число факторов производства** в качестве так называемого «предпринимательского капитала» (Audretsch, Keilbach, 2004; Audretsch, 2007), поэтому оно реально влияет на производительность.

Более того, во многих исследованиях часто пренебрегают допущением поиска работы занятыми. Хотя теория равновесной безработицы, полученная в моделях с учетом поиска работы занятыми, незначительно отличается от полученной без такого учета (Pissarides, 2000), но допущение поиска работы занятыми достаточно актуально, поскольку в этом случае получение работы не становится окончанием ее поиска. Целью поиска является нахождение «*не просто партнера, а наилучшего партнера*». Это особенно важно, когда принимается во внимание теневая экономика, поскольку она считается более отсталой и менее производительной, а заработная плата здесь, как правило, ниже. Однако из-за высокой безработицы и проблемы несоответствия навыков люди зачастую не могут позволить себе отказаться от работы в теневом секторе и ждать предложения работы в сфере официальной занятости. Даже получив работу в теневом секторе, работники пытаются перейти в официальный сектор.

Данная теоретическая статья относится к растущему потоку литературы, соединяющей теорию теневой экономики с макроэкономическими сравнительными моделями рынка труда, т.е. моделями подбора пары (Bouev, 2002, 2005; Boeri, Garibaldi, 2002, 2006; Kolm, Larsen, 2003, 2010; Fugazza, Jacques, 2004; Albrecht et al., 2009; Bosch, Esteban-Pretel, 2009). **Из всех перечисленных источников** данная модель, пожалуй, ближе всего к работам Т. Боери, П. Гарибальди, М. Боша и Дж. Эстебан-Претеля (Boeri, Garibaldi, 2002; Bosch, Esteban-

Pretel, 2009), использовавших подобную модель, распространенную на теневой сектор с учетом возможности непосредственных переходов из теневой в официальную занятость. Но никто из них не учитывал предпринимательскую способность на стороне спроса. Более того, в данной модели совпадение интересов сначала происходит в официальном секторе, а уже потом в теневом, что означает, что каждый работник предпочитает официальную занятость (например, из-за более высокой заработной платы, более низкого уровня увольнений, возможности пенсионных накоплений). Действительно, наличие этого «пути поиска», по которому движутся все безработные, является новым в рассматриваемой литературе, где обычно вводят стандартные допущения *прямого* или *случайного* поиска¹.

В модель подбора пары для случая равновесной безработицы *à la* Писсаридес (Pissarides, 2000) включены: поиск другой работы занятыми, распространение на теневой сектор и учет предпринимательских способностей. Эти три расширения модели приводят к интересным аналитическим выводам. Два из них являются ключевыми: 1) фирмы становятся разнородными по производительности труда, что дает новое объяснение распределению вакансий между официальной и теневой экономикой (так называемой *загадки теневой экономики*, т.е. живучести теневой экономики при равновесном состоянии); 2) если теневой сектор очень велик (как в некоторых развивающихся странах)², рост напряженности рынка труда повышает уровень безработицы и переводит связь между числом вакансий и безработицей (так называемую кривую Бевеиджа) из области отрицательных значений в область положительных. Вообще, неоднозначность данного результата отражает как различные тренды этих двух секторов (Busato, Chiarini, 2004), так и описанную в научной литературе сложность соотношения между безработицей и теневой занятостью. Например, согласно статьям (Boeuv, 2002, 2005) снижение масштабов теневого сектора может привести к снижению уровня безработицы, а согласно Боери и Гарибальди (Boeri, Garibaldi, 2002, 2006) попытки сократить прежде всего теневую занятость приведут к более высокой явной безработице³.

3. Модель

Мы предлагаем модель подбора пары с учетом поиска работы занятыми и теневых рабочих мест. Двухсекторная экономика наполнена континуумом $[0, 1]$ предпринимателей и континуумом $[0, 1]$ работников⁴. Предприниматели могут действовать в согласии с законом либо

¹ Вкратце: безработные выбирают тот сектор, где ведут поиск работы (прямой поиск), или нанимаются на первую же доступную работу (случайный поиск). В статье (Dulleck et al., 2006) используется простая и модифицированная версия модели подбора пары, в которых совпадение происходит сначала по высококвалифицированным рабочим местам, а потом по неквалифицированным. Однако в этих моделях нет теневой экономики и анализа безработицы.

² На самом деле в развивающихся странах теневая экономика охватывает до половины экономической деятельности (La Porta, Shleifer, 2008).

³ Действительно, знак этого отношения зависит от различных допущений относительно положения теневой занятости в статистике рабочей силы (Boeri, Garibaldi, 2002, 2006), поскольку рабочую силу, используемую в теневой экономике, составляют разнородные работники (Tanzi, 1999).

⁴ Использование различных множеств для предпринимателей и работников не изменит качественных результатов анализа.

уклоняться от уплаты налогов. Поскольку теневая деятельность обнаруживается и наказывается властями, все работники предпочитают работать в официальном секторе, чтобы сохранить свое рабочее место (действительно, гораздо чаще происходит потеря работы в теневом секторе (Bosch, Esteban-Pretel, 2009)). Следовательно, работники, занятые в теневом секторе, стараются перейти на официальные рабочие места⁵.

Фрикционная безработица в официальном секторе рынка труда описывается известной функцией поиска с постоянным эффектом масштаба (CRS) (Pissarides, 2000; Petrongolo, Pissarides, 2001):

$$m_r = m\{v_r, u + n_s\} \Rightarrow \theta \equiv v_r / (u + n_s),$$

где θ – напряженность на рынке труда, v_r – число вакансий, предлагаемых официальными компаниями, u – уровень безработицы, n_s – уровень занятости в теневой экономике (т.е. показатель работников, ищущих другую работу). Индекс $i \in \{r, s\}$ означает сектор, где r – работа в официальном секторе, s – работа в теневом секторе.

Введено новое и принципиально важное допущение относительно предпочтений работников: ищут работу в теневом секторе только те безработные, которым не удалось найти ее в официальном. Следовательно, подразумевается, что сначала идет поиск в сфере официальной занятости, а только потом – в теневом секторе. Поэтому доля ищущих работу в теневом секторе равна $\tilde{u} \equiv u[1 - g(\theta) dt]$, поскольку безработный терпит неудачу в поиске в официальном секторе с вероятностью $1 - g(\theta) dt$. Вероятность нахождения официальной работы в данный момент $g(\theta)$ имеет следующие стандартные свойства: $g'(\theta) > 0$, $g''(\theta) < 0$, а $\lim_{\theta \rightarrow 0 (\infty)} g(\theta) = 0 (\infty)$. Предполагаем, что для теневого сектора нет фрикционной безработицы, т.е. теневые рабочие места распределяются на «спотовом» рынке⁶. Число найденных в теневом секторе рабочих мест задается формулой $m_s = \min\{\tilde{u}, v_s\}$, где v_r – число теневого вакансий.

Как было показано выше, поиск работы включает два последовательных шага: сначала все безработные ищут в официальном секторе, а затем в случае неудачи – в теневом. Таким образом, ценность поиска работы U определяется формулой⁷ $rU = l - k + g(\theta)[W_r - U] + [1 - g(\theta)]\gamma[W_s - U]$, где r – коэффициент дисконтирования; l – ценность досуга; k – издержки поиска для безработных; $\gamma \equiv \min\{\tilde{u}, v_s\} / \tilde{u}$ – вероятность получения теневой работы; W_i – ценность наличия работы:

$$rW_r = w_r + \delta[U - W_r], \quad rW_s = w_s + (\delta + \rho)[U - W_s] + g(\theta)[W_r - W_s],$$

w_i – уровень заработной платы; δ – уровень вероятности экзогенного уничтожения рабочего места; ρ – экзогенная вероятность обнаружения

⁵ Время непрерывно, а индивидуумы нейтральны по отношению к риску и живут бесконечно. Мы пренебрегаем вероятностью работы по совместительству, считая, что у работника в каждый момент времени только один вид деятельности.

⁶ И. Зену (Zenou, 2008) также разработал модель рынка труда, где официальный сектор подвержен фрикционной безработице, в то время как теневой сектор конкурентен. Действительно, теневой сектор является «свободным колесом» (freewheeling) по сравнению с официальным сектором (обратите внимание на издержки увольнения в официальном секторе, которые заставляют осторожнее нанимать персонал, или бюрократические препоны, мешающие увольнению).

⁷ Распорядок поиска (а именно: безработные никогда не ищут работу в теневом секторе, пока не потеряют надежду найти ее в официальном) предполагает, что оба шага в процессе поиска независимы друг от друга.

властями теневой фирмы и ликвидации ее. Как в (Pissarides, 2000), неявно предполагается, что поиск работы занятыми и безработными ведется с одинаковой интенсивностью и они одинаково хорошо находят работу в официальном секторе. Следовательно, уровень вероятности получения рабочего места для каждого ищущего одинаков и равен $g(\theta)$.

Пусть действует допущение, что в теневой экономике нет помех при нахождении работы и все безработные найдут работу, если $v_s \geq \tilde{u}$, т.е. выход из состояния безработицы в точности равен уровню безработицы (на самом деле $u - ug(\theta) - u[1 - g(\theta)]\gamma = 0$, если $\gamma = 1$). Поскольку несовпадения соискателя и вакансии при поиске в официальном секторе могут привести к тому, что число полученных рабочих мест будет невелико (не все найдут работу), нетривиальный результат требует, чтобы $\tilde{u} > v_s$ ⁸. Следовательно, вероятность заполнения теневой вакансии равна 1, а рыночная власть работников, ищущих теневую работу, равна нулю. В результате, теневая заработная плата равна минимальной заработной плате b , причем $w_r > b \equiv w_s$. Условие $W_r > W_s > U$ является на самом деле необходимым условием устойчивого равновесия⁹.

3.1. Предпринимательство

Теперь будем следовать статье (Lisi, Pugno, 2010). У предпринимателей есть особая врожденная способность к предпринимательству, которую обозначаем положительной величиной x , полученной из известного распределения $F: [x_{min}, x_{max}] \rightarrow [0, 1]$, она влияет на производительность труда:

$$rV_r = -c + q(\theta)[J_r - V_r], \quad (r + \delta)J_r = xp - w_r - \tau,$$

$$rV_s = [J_s - V_s], \quad [r + \delta + g(\theta)]J_s = xp\phi - b + \rho[0 - J_s - \phi\tau],$$

где V_i – стоимость вакансии; J_i – стоимость заполненного рабочего места (с точки зрения теневой экономики поиск работы занятыми происходит как увеличение коэффициента дисконтирования, поскольку сокращает среднюю продолжительность безработицы); c – затраты на открытие бизнеса (которые равны нулю в теневом секторе); x – предпринимательские способности; τ – экзогенный налог на производство; p – производительность подбора; в то время как $q(\theta)$ относится к вероятности мгновенного заполнения вакансии в официальном секторе, причем $q'(\theta) < 0$, $q''(\theta) > 0$, а $\lim_{\theta \rightarrow 0} q(\theta) = \infty$ (0). Параметр $\phi \in (0, 1)$ отражает тот факт, что обычно в теневой экономике используют менее эффективные технологии; действительно, теневую деятельность часто рассматривают как *трудоемкую* (Busato, Chiarini, 2004). Более того, при обнаружении незаконной деятельности теневую фирму облагают высоким штрафом $\phi\tau$, где $\phi > 1$.

Чистая производительность при успешном подборе в официальном секторе равна $(xp - \tau)$. Положим, что официальная заработная

⁸ Это условие может остаться неудовлетворенным, когда безработица очень мала, т.е. вероятность найти работу в официальном секторе очень высока. Но в этом случае можно пренебречь теневой экономикой.

⁹ Зарплата на «плохой» (теневой) работе не зависит от условий внешнего рынка. Это – стандартная характеристика моделей подбора работы работающими, как отметили К. Писсаридес, Т. Боери и П. Гарибальди (Pissarides, 2000; Boeri, Garibaldi, 2002).

плата задана соотношением $\beta(xp - \tau)$, где β – рыночная власть работников¹⁰. Для обеспечения наличия официального производства полагаем, что $(1 - \beta)(xp - \tau) > c$. Если это условие не выполняется, не будет официальных рабочих мест, т.е. имеем вырожденный случай.

Отсекающее условие, определяющее пороговое значение предпринимательской способности $R \in [x_{min}, x_{max}]$, при котором предельному предпринимателю безразлично, где работать: в официальном или теневом секторе, задается в виде условия безразличия для предпринимателя:

$$V_r(x = R) = V_s(x = R). \quad (1)$$

В результате, для R можно получить явное соотношение (см. Приложение):

$$R = \left\{ \frac{c}{[r + q(\theta)]} + \Omega(\theta)\tau - \frac{b + \rho\phi\tau}{\Lambda(\theta)} \right\} / \left\{ p \left[\Omega(\theta) - \frac{\phi}{\Lambda(\theta)} \right] \right\}, \quad (2)$$

где $q(\theta)(1 - \beta) / \{(r + \delta)[r + q(\theta)]\} \equiv \Omega(\theta)$, $(1 + r)[r + \delta + \rho + g(\theta)] \equiv \Lambda(\theta)$.

Ограничения (см. Приложение), которые обеспечивают положительное значение R , подразумевают, что пересечение $V_r(x)$ имеет большее отрицательное значение, чем пересечение $V_s(x)$, а наклон $V_r(x)$ круче, чем наклон $V_s(x)$ (рис. 1).

Замечание 1. Официальные рабочие места создаются и управляются более способными предпринимателями.

Поскольку для $x > R \Rightarrow V_r > V_s$, в то время как для $x < R \Rightarrow V_s > V_r$. Этот ключевой результат совместим со стандартным допущением о том, что у теневых рабочих мест низкая производительность (см., например, (Boeri, Garibaldi, 2002, 2006; Kolm, Larsen, 2010)). Более того, основное свойство $\partial R / \partial \theta > 0$ (см. Приложение) весьма легко воспринять интуитивно, поскольку чем выше уровень напряженности рынка труда, тем труднее заполнить вакансию в официальном секторе, и поэтому больше предпринимателей переходит в теневой сектор.

Исходя из замечания 1, условие безразличия для предпринимателей предполагает, что доля предпринимателей (заполняющих имеющиеся вакансии или создающих новые) в теневом секторе $F(R) = n_s + v_s$, в то время как $1 - F(R) = n_r + v_r$ показывает долю предпринимателей, ведущих свой бизнес в официальном секторе. Используя условие балансового тождества для безработицы на стороне предложения (т.е. $u = 1 - n_r - n_s$), получаем,

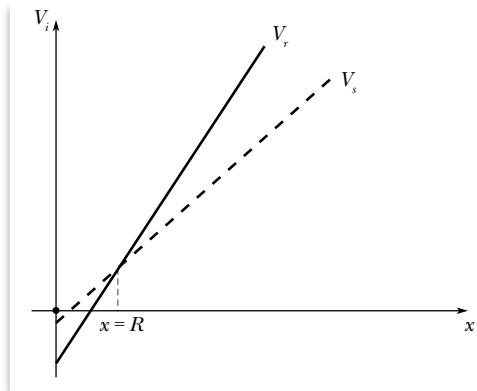


Рис. 1

Условие безразличия для предпринимателей

¹⁰ Это решение некооперативной игры с торгом (рубинштейновского типа), где невозможно вести поиск во время торга (см., например, (Mortensen, 2005)). В стандартных моделях (Pissarides, 2000) внешней опцией обычно предполагается поиск работы безработными. Стандартная спецификация усложняет модель, но не дает более глубоких результатов.

что агрегированное определение напряженности рынка труда тогда выглядит так (см. Приложение):

$$\theta = \frac{\{[1-F(R)]-n_r\}}{u+n_s} = \frac{\{[1-F(R)]-n_r\}}{1-n_r} \Rightarrow \theta\delta + g(\theta)F(R) = [1-F(R)]\delta, \quad (3)$$

где $\partial\theta/\partial R < 0$, поскольку при более высоких значениях R больше предпринимателей входят в теневой сектор и меньше вакансий открывается в официальном. Следовательно, уравнения (2) и (3) можно представить на одной диаграмме с осями $[\theta, R]$, как это показано на рис. 2.

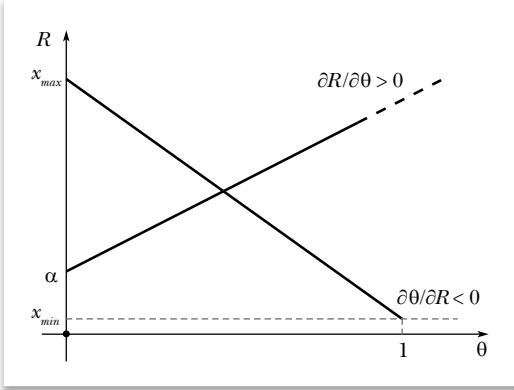


Рис. 2.

Внутреннее равновесное решение

Следовательно, уравнения (2) и (3) можно представить на одной диаграмме с осями $[\theta, R]$, как это показано на рис. 2.

Замечание 2. В данной двухсекторной экономике имеется уникальная пара (θ, R) .

Таким образом, можно получить две ключевые переменные данной модели: равновесную величину напряженности рынка труда и пороговое значение предпринимательской способности.

3.2. Кривая Бевериджа

Условия стабильного равновесия, определяющие уровни занятости n_r и n_s , заданы так:

$$\underbrace{g(\theta)(1-n_r)}_{\text{входящий}} = \underbrace{\delta n_r}_{\text{выходящий}} \Rightarrow n_r = g(\theta) / (\delta + g(\theta)), \quad (4)$$

поскольку $(1-n_r) = u+n_s$; а

$$\underbrace{v_s}_{\text{входящий}} = \underbrace{[\delta + \rho + g(\theta)]n_s}_{\text{выходящий}} \Rightarrow n_s = \frac{v_s}{[\delta + \rho + g(\theta)]},$$

поскольку $\tilde{\gamma}i = v_s$. Общая доля предпринимателей в теневом секторе определяется выражением $F(R) = n_s + v_s$. Следовательно:

$$v_s = F(R)[\delta + \rho + g(\theta)] / [\delta + \rho + g(\theta) + 1], \quad (5)$$

$$n_s = F(R) / [\delta + \rho + g(\theta) + 1]. \quad (6)$$

Используя балансовое тождество для безработицы, получим уравнение безработицы, т.е. кривую Бевериджа, для данной экономики:

$$u = \frac{\delta}{[\delta + g(\theta)]} - \frac{F(R)}{[\delta + \rho + g(\theta) + 1]}. \quad (7)$$

Отметим, что $\lim_{\rho \rightarrow \infty} n_s = 0$. Но уровень стабильной безработицы должен был бы быть выше, поскольку $\lim_{\rho \rightarrow \infty} u = \delta / [\delta + g(\theta)]$. Этот результат объясняет, почему власти могут не стремиться преследовать теневую экономику (Boeri, Garibaldi, 2006).

Применение данной модели может определяться влиянием изменений параметров τ , c и ρ на R (поскольку чем выше R , тем больше доля теневого предпринимателей):

$$\frac{\partial R}{\partial \tau} > 0 \left(\frac{\partial \theta}{\partial \tau} < 0 \right); \quad \frac{\partial R}{\partial c_r} > 0 \left(\frac{\partial \theta}{\partial c_r} < 0 \right).$$

Другими словами, более низкое налогообложение и более низкие издержки начала бизнеса в официальной экономике уменьшают теневой сектор и повышают напряженность рынка труда (эти результаты интуитивно понятны и описаны в специальной литературе (см., например, Vouev, 2005; Boeri, Garibaldi, 2002, 2006)). И наоборот, плотный мониторинг сокращает теневой сектор, но оказывает *a priori* неоднозначное воздействие на напряженность рынка труда, поскольку $\partial u / \partial \rho > 0$.

4. Сравнительная статика: изменение производительности подбора

В этом разделе представлена сравнительная статика, обобщающая количественные расчеты модели и показывающая поведение модели в стабильном состоянии при отслеживании изменений в производительности подбора.

Равновесное состояние модели характеризуется двумя ключевыми переменными θ и R , удовлетворяющими двум уравнениям:

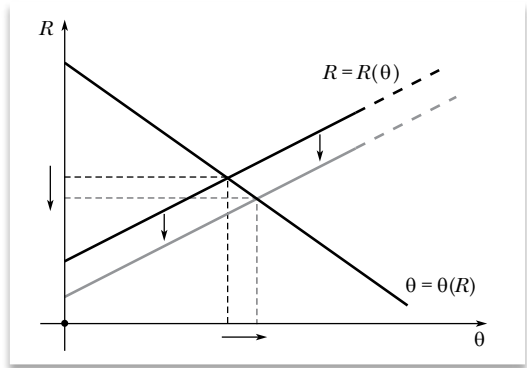


Рис. 3.
Рост производительности

$$R = \left\{ \frac{c}{[r + q(\theta)]} + \Omega(\theta)\tau - \frac{b + \rho\phi\tau}{\Lambda(\theta)} \right\} / \left\{ p \left[\Omega(\theta) - \frac{\phi}{\Lambda(\theta)} \right] \right\}, \quad (8)$$

$$\theta\delta + g(\theta)F(R) = [1 - F(R)]\delta. \quad (9)$$

Остальные важные переменные данной модели (n_r , n_s , v_s , u), теневая и официальная занятость, теневые вакансии и безработица, заданы уравнениями:

$$n_r = g(\theta) / (\delta + g(\theta)), \quad (10)$$

$$n_s = F(R) / [\delta + \rho + g(\theta) + 1], \quad (11)$$

$$v_s = F(R)[\delta + \rho + g(\theta)] / (\delta + \rho + g(\theta) + 1), \quad (12)$$

$$u = \frac{\delta}{[\delta + g(\theta)]} - \frac{F(R)}{[\delta + \rho + g(\theta) + 1]}. \quad (13)$$

На рис. 3 графически иллюстрируется значение роста производительности p .

Теорема 1. Рост производительности p уменьшает пороговое значение предпринимательской способности и увеличивает напряженность рынка труда. Следовательно, больше предпринимателей входят в официальный сектор экономики.

Изменение производительности влияет только на уравнение (8). Дифференцируя его по p , получаем

$$\frac{\partial R}{\partial p} < 0, [\Omega(\theta) - \varphi / \Lambda(\theta)] > 0,$$

что является не чем иным, как условием положительности R (см. Приложение). Короче, в период экономического роста фирмы в официальном секторе больше выигрывают от роста производительности благодаря более эффективной технологии.

Теорема 2. Рост производительности p увеличивает вероятность получения работы в официальном секторе. Следовательно, возрастает доля официальной занятости, но сокращается доля теневой занятости.

Эти результаты можно получить непосредственно из уравнений (10) и (11). Поэтому доля официальной занятости следует проциклическому шаблону, в то время как доля теневой занятости – контрциклическому.

Теорема 3. Предыдущий эффект, в свою очередь, повышает уровень теневых вакансий.

Это следует из уравнения (12), поскольку $\partial v_s / \partial g(\theta) > 0$. Действительно, возможность найти работу в официальном секторе является губительным фактором для теневых компаний. Следовательно, чем выше значение $g(\theta)$, тем больше прямых переходов работников из теневого сектора в официальный, т.е. выше степень разрушения теневой занятости n_s . Следовательно, теневые рабочие места снова становятся вакантными.

Теорема 4. В итоге, чистый эффект влияния напряженности рынка труда на безработицу является *a priori* неоднозначным.

Рост напряженности рынка труда сокращает теневую занятость, но в то же время «пришпоривает» теневые вакансии (см. теоремы 2, 3). Следовательно, рост напряженности рынка труда косвенно способствует укреплению теневого сектора. В результате окончательное воздействие на уровень безработицы является *a priori* неоднозначным:

$$\frac{\partial u}{\partial \theta} = - \frac{\delta g'(\theta)}{[\delta + g(\theta)]^2} - \frac{F'(R)[\delta + \rho + g(\theta) + 1] - F(R)g'(\theta)}{[\delta + \rho + g(\theta) + 1]^2}$$

при $R'(\theta) > 0$ и $F'(R) > 0$. Следовательно, стандартное отношение между безработицей и напряженностью рынка труда может измениться. Действительно, если теневой сектор довольно велик, то кривая Бевериджа для данной экономики превратится из отрицательной в положительную¹¹:

$$\frac{\partial u}{\partial \theta} > 0, \text{ если } F(R) > \frac{\delta[\delta + \rho + g(\theta) + 1]^2}{[\delta + g(\theta)]^2} + \frac{F'(R)[\delta + \rho + g(\theta) + 1]}{g'(\theta)}.$$

¹¹ Согласно расчетам (Ugen, 2007): $\delta = 0,10$, $q(\theta) = 4,5$, $g(\theta) = 1,35$ и $\theta = 0,3$, что соответствует значениям напряженности рынка труда в данной модели. Более того, ρ является очень малой величиной. Например, в работе (Voegi, Garibaldi, 2006) $\rho = 0,06$; в то время как в работе (Busato, Chiarini, 2004) $\rho = 0,03$. Более того, $\lim_{\theta \rightarrow 0} g'(\theta) = \infty$. В результате правая сторона неравенства является подходящим значением, поскольку оно меньше 1.

То есть рост напряженности рынка труда увеличивает уровень безработицы, когда на долю теневого сектора приходится значительная часть экономической активности. Причина этого явления заключается в следующем: если теневой сектор довольно велик, рост вероятности найти работу в официальном секторе переводит работников из теневого сектора, где больше возможностей получить работу, в официальный, где меньше вакансий¹².

Наконец, эмпирические исследования отношения между вакансиями и безработицей не принимают во внимание теневую экономику, т.е. теневые вакансии. Несомненно, трудно найти данные для подтверждения положительного соотношения между u и v , где теневой сектор больше (теневая экономика по определению является скрытым явлением).

5. Выводы

В данной статье разработана модель подбора пары для равновесной безработицы с учетом поиска работы занятыми, распространенная на теневой сектор и разнородные предпринимательские способности. В этой модели предпринимательские способности влияют на производительность рабочих мест, все безработные начинают поиск работы с официального сектора, а работники из теневого сектора стремятся перейти в официальный. Данная модель исходит из допущения, что существует «путь поиска», на котором все безработные сначала ищут работу в официальном секторе, а потом, в случае неудачи, – в теневом. По сути, два ключевые результата получены из данного анализа.

Фирмы становятся разнородными по производительности, что ведет к новому решению проблемы отыскания внутреннего равновесия (так называемой «загадки теневой экономики»), где вакансии распределены по теневому и официальному секторам.

Если теневой сектор достаточно велик, рост напряженности рынка труда повышает уровень безработицы, и тогда связь между безработицей и напряженностью рынка труда (так называемая *кривая Бевериджа*) превратится из отрицательной в положительную. Вообще говоря, неоднозначность этого результата отражает как различные тренды этих двух секторов экономики, так и запутанные взаимосвязи между безработицей и теневой занятостью, которые описаны в экономической литературе.

ПРИЛОЖЕНИЕ

1. Свойства уравнения (2)

Из уравнений Беллмана на стороне спроса можно непосредственно получить:

$$V_r = -\frac{c}{[r+q(\theta)]} + \frac{q(\theta)(1-\beta)(xp-\tau)}{(r+\delta)[r+q(\theta)]}, \quad V_s = \frac{xp\phi - b - \rho\phi\tau}{(1+r)[r+\delta+\rho+g(\theta)]}.$$

¹² Отметим, что это не является стандартным результатом допущения поиска работы занятыми. На самом деле в работе (Boeri, Garibaldi, 2002) значение равновесной безработицы монотонно снижается вместе с напряженностью рынка труда.

Следовательно,

$$V_r = -c / [r + q(\theta)] + \Omega(\theta)(xp - \tau), \quad V_s = \frac{xp\phi}{\Lambda(\theta)} - \frac{b + \rho\phi\tau}{\Lambda(\theta)},$$

поскольку

$$\frac{q(\theta)(1-\beta)}{(r+\delta)[r+q(\theta)]} \equiv \Omega(\theta), \quad (1+r)[r+\delta+\rho+g(\theta)] \equiv \Lambda(\theta).$$

Пороговое значение R предполагает положительность x , поскольку $x \geq x_{min} > 0$. Достаточными условиями положительности R являются:

$$\frac{c}{[r+q(\theta)]} + \Omega(\theta)\tau > \frac{b + \rho\phi\tau}{\Lambda(\theta)}, \quad (14)$$

$$\Omega(\theta) > \frac{\phi}{\Lambda(\theta)}. \quad (15)$$

Чтобы определить ограничения параметров, рассчитываем предел условий (14) и (15) для c , стремящегося к нулю¹³:

$$\tau \frac{(1-\beta)}{(r+\delta)} > \frac{b + \rho\phi\tau}{(1+r)(r+\delta+\rho)}, \quad (16)$$

$$\frac{(1-\beta)(1+r)(r+\delta+\rho)}{(r+\delta)} > \phi, \quad (17)$$

поскольку $\lim_{\theta \rightarrow 0} \Omega = (1-\beta)/(r+\delta)$ по правилу Лопиталья, и $\lim_{\theta \rightarrow 0} \Lambda = (1+r)(r+\delta+\rho)$. Наконец, чтобы показать, что уравнение (2) на самом деле возрастает по θ , можно использовать пределы¹⁴:

i) $\lim_{\theta \rightarrow 0} R \equiv \alpha > 0$ по условиям (16) и (17);

ii) $\lim_{\theta \rightarrow \infty} R = \frac{c/r}{0} \rightarrow +\infty$, поскольку $\lim_{\theta \rightarrow \infty} \Omega = 0$, $\lim_{\theta \rightarrow \infty} \Lambda = \infty$.

Отметим, что $\alpha < x_{max}$, поскольку уравнение (2) построено для $R \in [x_{min}, x_{max}]$.

2. Свойства уравнения (3)

Эволюция официальной занятости в терминах уровня перехода фирмы:

$$\dot{n}_r = [1 - F(R) - n_r]q(\theta) - \delta n_r,$$

откуда следует, что в стабильном состоянии $\dot{n}_r = 0$, получаем $n_r = [1 - F(R)]q(\theta)/(q(\theta) + \delta)$. Следовательно, напряженность рынка труда, т.е. уравнение (3), можно переписать:

$$\left\{ 1 - \frac{[1 - F(R)]q(\theta)}{q(\theta) + \delta} \right\} \theta = [1 - F(R)] - \frac{[1 - F(R)]q(\theta)}{q(\theta) + \delta},$$

$$\left\{ \frac{\delta + q(\theta)F(R)}{q(\theta) + \delta} \right\} \theta = \frac{[1 - F(R)]\delta}{q(\theta) + \delta},$$

$$\Rightarrow \theta\delta + g(\theta)F(R) = [1 - F(R)]\delta,$$

поскольку $\theta q(\theta) = g(\theta)$.

¹³ Напряженность рынка труда не может быть равна бесконечности, поскольку суммарная доля предпринимателей в экономике равна 1 и $u > 0$. Более того, допущение $\theta = \infty$ часто исключают (см. например, (Fonseca et al., 2001; Pissarides, 2002), потому что в этом случае стоимость вакансии отрицательна.

¹⁴ Для существования внутреннего решения нет необходимости требовать, чтобы функция $R(\theta)$ была монотонной.

Следовательно, можно легко получить, что для $F(R)=1$ (все предприниматели переходят в теневой сектор), т.е. $R = x_{max}$, тогда $\theta = 0$; в то время как для $F(R)=0$ (никто из предпринимателей не входит в теневой сектор), т.е. $R = x_{min}$, тогда $\theta = 1$. **Наконец, после дифференцирования этого выражения имеем:**

$$d\theta\delta + d\theta g'(\theta)F(R) + g(\theta)F'(R)dR = -F'(R)dR\delta,$$

$$\frac{d\theta}{dR} = -\frac{F'(R)[\delta + g(\theta)]}{\delta + g'(\theta)F(R)} < 0,$$

поскольку $F'(R) > 0$.

Литература

- Albrecht J., Navarro L., Vroman S.** (2009). The Effects of Labour Market Policies in an Economy with an Informal Sector // *Economic Journal*. Vol. 119(539). July. P. 1105–1129.
- Audretsch D.B., Keilbach M.C.** (2004). Entrepreneurship Capital and Economic Performance // *Regional Studies*. Vol. 38 (8). January. P. 949–959.
- Audretsch D.B.** (2007). Entrepreneurship Capital and Economic Growth // *Oxford Rev. of Econ. Policy*. Vol. 23(1). Spring. P. 63–78.
- Belke A., Fehn R., Foster N.** (2003). Does Venture Capital Investment Spur Employment Growth? // *CESifo Working Paper Series*. № 930. March.
- Boeri T., Garibaldi P.** (2002). Shadow Activity, Unemployment in a Depressed Labour Market // *CEPR Discussion Papers*. № 3433. June.
- Boeri T., Garibaldi P.** (2006). Shadow Sorting // *Fondazione Collegio Carlo Alberto Working Paper Series*. № 10. May.
- Bosch M., Esteban-Pretel J.** (2009). Cyclical Informality and Unemployment // *CIRJE Discussion Papers*. № 613. February.
- Bouev M.** (200). Official Regulations and the Shadow Economy: A Labour Market Approach // *William Davidson Institute Working Paper*. № 524. December.
- Bouev M.** (2005). State Regulations, Job Search and Wage Bargaining: A Study in the Economics of the Informal Sector // *William Davidson Institute Working Paper*. № 764. April.
- Busato F., Chiarini B.** (2004). Market and Underground Activities in a Two Sector Dynamic Equilibrium Model // *Econ. Theory*. Vol. 23(4). May. P. 831–861.
- Dulleck U., Frijters P., Winter-Ebmer R.** (2006). Reducing Start-up Costs for New Firms: The Double Dividend on the Labour Market // *Scandinavian Journal of Econ.* Vol. 108(2). P. 317–337.
- Fonseca R., Paloma L.-G., Pissarides C.A.** (2001). Entrepreneurship, Start-Up Costs, Employment // *European Econ Rev.* Vol. 45(4–6). May. P. 692–705.
- Fugazza M., Jacques J.-F.** (2004). Labour Market Institutions, Taxation and the Underground economy // *Journal of Public Econ.* Vol. 88(1–2). January. P. 395–418.
- Kolm, A.-S., Larsen B.** (2003). Wages, Unemployment, the Underground Economy, *CESifo Working Paper*, 1086, November.
- Kolm, A.-S., Larsen B.** (2010). The Black Economy, Education, *Research Papers in Eco-*

nomics, 2010 : 3, Stockholm University, Department of Economics.

- La Porta, R., Shleifer A.** (2008). The Unofficial Economy, Economic Development // *NBER Working Paper*. № 14520. December.
- Lisi G., Pugno M.** (2010). Entrepreneurship and the Hidden Economy: An Extended Matching Model // *International Econ. Journal*. Vol. 24(4). P. 587–605.
- Mortensen D.T.** (2005). Alfred Marshall Lecture: Growth, Unemployment, and Labor Market Policy // *Journal of the European Econ. Association*. Vol. 3 (2–3). P. 236–258.
- Petrongolo B., Pissarides Ch.A.** (2001). Looking into the Black Box: A Survey of the Matching Function // *Journal of Econ. Lit.* Vol. 39(2). June. P. 390–431.
- Pissarides Ch.A.** (2000). Equilibrium Unemployment Theory. Cambridge, MA: Cambridge The MIT Press.
- Pissarides Ch.A.** (2002). Company Start-Up Costs, Employment // *CEP Discussion Papers*. № dp0520. March.
- Tanzi V.** (1999). Uses and Abuses of Estimates of the Underground Economy // *The Econ. Journal*. Vol. 109(46). June. P. 338–347.
- Uren L.** (2007). Entrepreneurship and Labour Market Fluctuations // *Econ. Bulletin*. Vol. 10(13). P. 1–11.
- Zenou Y.** (2008). Job Search and Mobility in Developing Countries. Theory and Policy Implications // *Journal of Development Econ.* Vol. 86(2). P. 336–355, June.
Поступила в редакцию 5 октября 2010 г.

Gaetano Lisi

Department of Economics, University of Cassino, Italy

Entrepreneurship,

On-the-job Search and Informal Jobs*

This paper develops a search and matching model of equilibrium unemployment, with on-the-job search, extended to both the informal sector and entrepreneurship. Three are the key features of this model: the entrepreneurial ability affects job productivity, all unemployed start their job search in the official sector, and workers employed in the informal sector try to move into the official one. Two key results emerge from the analysis. First: firms become heterogeneous in productivity, thus providing a new solution to the problem of finding an interior equilibrium where vacant jobs are allocated to both the regular and the hidden sector (the so-called ‘shadow puzzle’). Second: if the informal sector is sufficiently large, an increase in labour market tightness increases the unemployment rate and then the ‘vacancies-unemployment’ relationship (the so-called ‘Beveridge Curve’) switches from negative to positive.

Keywords: entrepreneurship, on-the-job search, unemployment, matching models, shadow/hidden/underground/informal econom.

JEL Classification: E26, J23, J24, J63, J64, L26.

* A previous version of this paper was presented at the Third Italian Doctoral Workshop in Economics and Policy Analysis (University of Torino and Collegio Carlo Alberto, Moncalieri, Torino, July 8-9, 2010), and accepted at the XXV National Conference of Labour Economics (Chieti-Pescara, 9-10 September, 2010).

Correspondence Address: Gaetano Lisi, Department of Economic Sciences, University of Cassino, via S. Angelo, I-03043 Cassino (FR), Italy. Email: gaetano.lisi@unicas.it.

Методология экономических исследований

И.А. Болдырев

Национальный исследовательский университет
Высшая школа экономики, Москва

Экономическая методология сегодня: краткий обзор основных направлений¹

В этой обзорной статье рассматривается состояние современной экономической методологии. Кратко описана структура этой области знания, ее институциональное устройство. Проведена содержательная классификация основных проблем и тем исследований. Автор выделяет два ключевых перспективных направления в философии и методологии экономической науки – логико-когнитивистское и социально-конструктивистское – и показывает, почему второе представляется более интересным и многообещающим, чем первое. Подробно анализируются достоинства и недостатки нормативной методологии, задающей стандарты научного исследования в экономической теории.

Ключевые слова: **нормативная и позитивная экономическая методология, философия экономической науки, модели, рациональность, междисциплинарность.**

Классификация JEL: A11, A12, A14, B4.

1. Введение

В данной работе мы постараемся охарактеризовать основные тенденции в развитии современной экономической методологии (методологии экономической науки). Поскольку эта область знания постоянно и интенсивно развивается, такой обзор не может претендовать ни на полноту, ни на «верность времени». Тем не менее логике развития современной экономической методологии и ее основную проблематику проследить можно.

В разд. 2 дается определение экономической методологии и ее предметной области, прослеживаются ключевые темы, обсуждающиеся в экономико-методологической литературе, и выделяются значимые подходы к решению центральных проблем, возникающих в этой области сегодня (разд. 3). Далее в этом же разделе проводится попытка классификации методологических изысканий, упорядочивание их таким образом, чтобы стала понятна специфика дисциплины, ее место в корпусе экономического знания, а также тенденции и перспективы ее развития. В разд. 4 обсуждаются новейшие направления методологических дискуссий и вводится различие между логико-когнитивистским подходом, продолжающим традиции анализа экономической теории с позиций неопозитивистской философии науки и комплекса когнитивных дисциплин, и социально-конструктивистскими идеями, в соответствии с которыми экономическая наука понимается как социаль-

¹ Автор выражает глубокую признательность О.И. Ананьину, А.М. Либману и А.А. Александровой, а также рецензентам журнала за ценные замечания и содержательные комментарии к данной статье.

ный институт, во многом задающий рамки и критерии истинного знания изнутри. Будет показано, что второй подход интереснее и перспективнее, поскольку в нем учитываются такие феномены, как рефлексивность экономического знания, конструктивистский момент экономико-теоретических построений, связанный, например, с таким важным сегодня разделом науки, как целенаправленное институциональное проектирование, наконец, укорененность экономической теории в социокультурном контексте.

В разд. 5, принимая разделение позитивной (дескриптивной) и нормативной (прескриптивной) методологии, показано, почему, несмотря на характерную для современного положения вещей тенденцию к дескриптивности и несмотря на ситуацию, в которой методологии превращаются в историков современной экономической науки, нормативные предписания по-прежнему остаются важной задачей методолога. Именно эта проблема: как, интерпретируя достижения, результаты и трудности экономической науки способствовать более плодотворному ее развитию, – оказывается в центре методологических споров и задает систему координат и уровень ответственности методолога. Рассматривая экономическую методологию как особую дисциплину, мы выявляем ее слабые стороны и важные задачи, которые должны решаться самими методологами.

2. Что такое экономическая методология – в прошлом и настоящем

2.1. Экономическая методология: содержательные и институциональные характеристики

Экономическая методология – «отрасль знания, изучающая экономическую науку как вид человеческой деятельности» (Ананьин, 2005, с. 17). Научная деятельность в методологии рассматривается сквозь призму соотношения научной истины и вненаучных элементов и отделения первой от вторых (*нормативная* методология) с привлечением социально-исторических и конкретно-научных факторов формирования экономических теорий (*позитивная*, или *дескриптивная*, методология). Если конкретизировать это определение, то методологией можно считать систематическое описание и исследование метода познания в науке, структуры и функций научного знания, а также структуры отношений между научной теорией и реальностью.

Предмет экономической методологии (как и история экономической мысли) – составляют различные экономические теории. Свои методы она заимствует из философии, истории и социологии науки. Методологи изучают структуру экономического знания и его связи с реальностью, оценивают объективность экономической науки, описывают сферы ее применения, обсуждают ее идеологические и этические предпосылки, основные категории, историко-культурные контек-

сты, анализируют междисциплинарные взаимодействия, а также их влияние на эволюцию экономической теории и т.д.

У методологов существует три основных *источника информации*: собственно научные результаты, т.е. состоявшиеся или становящиеся *теоретические концепции*, которые подвергаются анализу, оценке, сопоставляются с другими направлениями исследований, вписываются в контекст. Когда обсуждаются достижения последних лет, работа методологов во многом пересекается с работой экономистов, составляющих критические обзоры и обобщающих результаты тех или иных работ, стремящихся понять их смысл и значение за пределами узкого исследовательского контекста. Для методолога важна *идейная* оценка теоретических достижений, их влияние на экономическую науку в целом или на ее конкретные разделы. Для методологов важным источником новых идей является *методологическая рефлексия самих экономистов*, которые часто размышляют и спорят о состоянии и перспективах своей науки. Оценки профессионалов могут даже использоваться в качестве аргумента в том или ином методологическом рассуждении². Кроме того, методологи все чаще проводят *эмпирические исследования*. Таким исследованием может быть контент-анализ научных статей, опросы и интервью с экономистами, социологические изыскания, связанные, например, с социологией научных сообществ, и т.д.

2.2. Функции экономической методологии

В экономической теории часто возникают методологические дискуссии – споры, касающиеся фундаментальных основ науки, принципов построения знания, оценки его объективности³. Методологи пытаются сформировать понятийное пространство и найти язык для обсуждения этих проблем. Конечно, правомерность и необходимость такого обсуждения может вызывать сомнения, но те экономисты, кто отказывается принимать во внимание методологический смысл своих теорий, сами выносят определенное методологическое суждение, поэтому методологические принципы следует обсуждать в явном виде, чтобы избежать бессмысленных споров.

Методологи занимаются интеграцией и осмыслением готового знания, зачастую именно они транслируют его для более широкой аудитории. Кроме того, экономическая теория – весьма интересный объект для изучения, это – особый социальный институт, а экономисты – важная социальная группа (Mauger, 2001), участники которой во многом несут ответственность за эволюцию современного обще-

² О том, насколько внимательно методологи изучают методологические построения самих экономистов, свидетельствует, в частности, целый том, недавно вышедший в свет и посвященный известной методологической статье М. Фридмана 1953 г. (Maki, 2009b). В нем подытожены не только давние дискуссии (был ли Фридман реалистом или инструменталистом, насколько его методологические принципы соответствовали его собственной научной практике), но и реконструирован интеллектуальный и общенаучный контекст этой работы. Например, как показано в (Hands, 2009), тезис, согласно которому фридменовское положение о том, что реалистичность предпосылок избыточна, вызвало к жизни «формалистическую революцию», связанную с тягой к абстрактному моделированию и с пониманием экономической теории как набора положений, выведенных из аксиом без связи с эмпирикой (как в модели Эрроу–Дебре), – неправомерен.

³ Сравни, например, статью нобелевского лауреата Пола Кругмана в «*New York Times*» и последовавшую за ней полемику, показывающую, что экономистов действительно волнует состояние их науки в целом.

ства. Еще одна функция, на выполнение которой претендует методология, – служить *идеологией экономической науки*, – показывать, какого рода идейные (социально-философские) притязания имеет эта наука, способствовать контактам экономистов с представителями других дисциплин и вообще с публичной сферой интересующихся наукой людей (в том числе политиков, журналистов и т.д.).

Известный экономист Фрэнк Хан сказал, что методология не нужна, поскольку в ней обсуждаются основания науки, которые последняя может выбрать сама путем эволюционного развития и отбора, причем «выжить» должна теория с наиболее «удачным» фундаментом (Hahn, 1992). Однако эволюционный процесс подвержен искажениям, зависящим, в частности, от предшествующего развития и связанным, помимо прочего, с академическим статусом исследователей, модой на те или иные темы, ролью научных школ и т.п. Кроме того, методологическая дискуссия может сыграть в эволюционном процессе развития экономического знания роль «генной мутации», источника новых, неожиданных идей (Hargreaves Heap, 2000).

Методологи – если они не отстаивают какую-то партийную позицию, а стремятся изучать собственно экономическую науку, – неизбежно оказываются *между* разными направлениями, поскольку, осмысляя свой предмет «с высоты птичьего полета», признают, что существует множество способов концептуализации экономической реальности. Поэтому перед ними стоит сложнейшая задача – выработать язык, на котором можно вести *диалог* между школами и подходами. Пока такого общего языка не выработано, чаще всего методологические построения ведутся на языке одного из теоретических направлений или одной из философских школ.

2.3. Основные вехи развития современной экономической методологии по Дж. Дэвису

Дж. Дэвис предлагает периодизацию развития экономической методологии, которая нам представляется весьма удачной (Davis, 2007, p. 277–278). Он выделяет в этом развитии три революции. Первая произошла в 1930-е годы, ее характеризовало проникновение позитивизма как в умы методологов, так и в методологическую рефлексию экономистов (инструментализм М. Фридмана и операционализм П. Самуэльсона).

Вторая революция – проникновение в экономическую методологию идей К. Поппера и И. Лакаатоша, а также Т. Куна, т.е. постпозитивистской философии науки. Стандарты научности либо стали более уточненными (как у Поппера), либо их начали подвергать сомнению с осознанием теоретической нагруженности фактов и проблемы несоизмеримости научных парадигм. С этих пор методологи стали говорить об экономической науке, используя внешние по отношению к ней теоретические ресурсы, стараясь переформулировать методоло-

гические проблемы на языке философии науки или каких-либо других гуманитарных дисциплин.

Третью революцию Дж. Дэвис связывает с окончательным преодолением нормативизма и с появлением новых направлений в методологии – риторических исследований, социологии и экономики экономического знания, конкретно-исторических исследований экономической науки. Эти направления мы и обсудим ниже.

2.4. Кто такие методологи

Многие выдающиеся теоретики неоднократно высказывались на методологические темы и участвовали в методологических дискуссиях. Когда профессиональной методологической рефлексии еще не существовало, ею занимались сами экономисты, затем эта тематика заинтересовала философов науки, теперь же к экономической методологии формально можно отнести практически любую (в том числе и междисциплинарную) работу, посвященную анализу экономической теории. Отметим, что выбор имен и работ, которые фигурируют в нашем обзоре, был продиктован прежде всего институциональным консенсусом, который сложился в 1980–1990-е годы, когда произошла профессионализация экономической методологии. Иными словами, мы называем методологами преимущественно тех авторов, которых принято так называть в международном научном сообществе. Мы не будем обсуждать достоинства и недостатки подобных конвенциональных определений, однако считаем нужным упомянуть об этом во избежание недоумений и вопросов, которые могут возникнуть в этой связи: почему, например, одним автором мы считаем методологами, а других – нет.

Нередко экономисты не разделяют идей методологов, а иногда и отвергают необходимость методологии как таковой (Автономов, 2004). Проблема имеет исторические корни. Когда методология только появилась, в ней преимущественно работали философы, находившиеся под большим впечатлением от современной им философии науки, в частности от работ Поппера и Лакатоша. После «второй революции» (по Дэвису) преобладало мнение, что методология должна быть нормативной и разрабатывать стандарты, которым должна подчиняться та или иная теория, чтобы быть «научной». Современная версия нормативной методологии – учебник М. Блауга (Блауг, 2004), отстаивающий попперовские идеи. Однако убедить экономистов принять внешние философские стандарты не удалось.

2.5. Идеи К. Поппера и И. Лакатоша в философии и методологии экономической науки

По-видимому, Поппер и теперь остается самым известным среди экономистов философом науки. Однако реальное прочтение его идей в экономическом сообществе, похоже, так и не состоялось.

Нередко попперовская методология трактуется просто как призыв выдвигать фальсифицируемые гипотезы, ориентировать экономическую науку на практику, на фальсифицируемые эмпирические исследования. Между тем очевидно, что критерии Поппера не только слишком жесткие, но и не способны дать ответы, которых от них больше всего ждут: о том, как именно теории должны быть связаны с данными, как могут быть структурированы такие взаимосвязи, а, следовательно, и о том, как это знание могло бы помочь нам переформулировать, исправить свою теорию⁴.

Шейла Доу (Dow, 2002, p. 86) приводит показательный пример: допустим, что согласно теории, снижение налога при прочих равных условиях повышает уровень трудовых усилий у работников. Что делать с теорией, если, снизив налоги, мы не получаем нужного результата? Отвергнуть? Согласно жесткой нормативной методологии Поппера, так мы и должны поступить. Но, возможно, мы не учли прочих равных условий или не измерили должным образом трудовые усилия. Кроме того, однозначного способа выявить изъяны в теории, чтобы заменить ее какой-то другой, нет.

Получается, что то, что в данной ситуации предложили бы сделать экономисты (исправить теорию или точнее измерить трудовые усилия), окажется на самом деле одной из тех самых «иммунизирующих стратагем», с которыми так боролся Поппер.

В замечательной статье (Amable, Boyer, Lordon, 1997) показано, что само понимание *ad hoc*⁵ у Поппера настолько неоперационально теории, что экономисты чаще всего прибегают к другому определению: за *ad hoc* принимается то, что недостаточно последовательно выведено из аксиом и/или сформулировано специально для достижения того или иного результата. Эти подгонки задним числом в экономической теории хоть и осуждаются, но используются повсеместно, – как у Дж.С. Милля, так и у Г. Беккера (Блауг, 2004, с. 127, 339). Более того, интересно, что именно введению дополнительных гипотез *ad hoc* мы обязаны развитием современной экономической науки в самых разных ее проявлениях (от теории неравновесия и жесткостей до теории асимметричной информации и вытеснения теории общего равновесия теоретико-игровыми подходами). Амабль и его соавторы показывают это на примере теорий экономического роста, развитие которых они описывают как последовательное введение различных специальных предпосылок (т.е. расширение и, в конечном счете, отказ от аксиоматики теории общего равновесия): агрегированной производственной функции (Р. Солоу), позитивных экстерналий от преумножения знания, определенной функциональной формы в модели роста околности производства (П. Ромер) и т.д. Их вывод показателен: экономисты должны отказаться от чуждых им теорий, чересчур строгих нормативных критериев научности, которые *заимствованы из методо-*

⁴ К тому же в строгой форме фальсификационизм в экономической науке никогда не практиковался, а сам Поппер в случае экономической науки склонялся к другим методологическим взглядам (Caldwell, 1991). «Фальсификация экономической теории эмпирическими, статистическими данными экономистам практически незнакома» (Weintraub, 1999, p. 142).

⁵ Гипотеза называется гипотезой *ad hoc*, если ее использование не повышает степени опровержимости теории.

логии *естественных наук* и, будучи применены в экономической теории, могут замедлить ее развитие.

В 1990-е годы наметилась отчетливая тенденция отхода от нормативности в пользу дескриптивной методологии. В философии науки апологетом дескриптивизма выступил Т. Кун (Кун, 1975). В экономической методологии рубежной можно считать книгу американского экономиста и методолога Д. Хэндза с характерным названием «Рефлексия без правил» (Hands, 2001). В ней показано, что единого научного метода нет не только в экономической теории, но и в других науках, а значит, формулировать какие-то общие правила – пустая трата времени.

Проблема демаркации, с давних пор занимавшая философию науки, тоже потеряла актуальность – весьма сложно задать точные критерии того, что должно считаться экономической наукой, или сформулировать четкие правила, по которым следует действовать ученому, – последний находится в слишком сложной ситуации, и давать ему однозначные рекомендации на все времена – значит рисковать совершить ошибку (например, в соответствии с неким критерием отвергнуть теорию, которая впоследствии может оказаться удачной и плодотворной). Методология научно-исследовательских программ И. Лакатоша, хотя и является более утонченной и приближенной к дескриптивизму и истории науки конструкцией по сравнению с моделью Поппера, тем не менее также утрачивает популярность. В частности, непонятно, как общезначимым образом выделять те или иные научно-исследовательские программы, насколько описываемый Лакатошем путь эволюции научно-исследовательских программ соответствует реальному поведению ученых, принимающих решение работать или не работать в определенных концептуальных рамках. Программа Лакатоша оказывается чересчур общей, хотя она удачно описывает, например, теорию общего равновесия как «твердое ядро» неоклассической экономики, однако для более конкретных исследований зачастую интереснее оказывается другая философия науки.

2.6. Методология как критика

В целом методологические вопросы – об объективности экономического знания, о предмете экономической науки, о формах взаимодействия теории и реальности – ставят не только методологи в узком смысле (как группа исследователей, работающих на пересечении экономической теории, истории экономической мысли и философии науки), но и гетеродоксальные экономисты, критикующие мейнстрим. Сама критическая дистанция позволяет взглянуть на науку со стороны, а потому любой критик экономической науки в целом (в особенности, если его критика не сводится к журналистской полемике) обсуждает именно методологические проблемы.

После работ Т. Лоусона (Lawson, 1997, 2003) среди методологов получила известность дискуссия о реализме. Согласно Лоусону экономисты мало задумываются об онтологических основаниях своей науки, т.е. о том, как устроена социальная реальность, которую они изучают. В частности, Лоусон упрекает экономистов мейнстрима в приверженности моделированию *закрытых систем* (редко встречающихся в социальной реальности) и событийных регулярностей типа «если x , то y ». Экономисты, согласно Лоусону, всякий раз исходят из того, что реальность «замкнута», а всякое новое воздействие пытаются эндогенизировать, чтобы сделать и его частью этой замкнутой реальности (кроме того, стабильность характеристик агентов и других объектов в экономических моделях тоже описывается Лоусоном как черта закрытой системы). Работы Лоусона – один из эпизодов многолетней *критики формализма* в экономическом моделировании. Методологический смысл этой критики в том, что споры ведутся вокруг облика экономической науки в целом, вокруг того, как именно должна выстраиваться научная экономическая теория и какой должна быть «правильная» формализация, если она вообще нужна. При этом равновесный анализ, как и программа построения экономической теории по образцу естественной науки, в рамках такой критики обычно ставятся под сомнение. Лоусон фактически предлагает одно из объяснений того, почему методологические принципы естественных наук (опора на замкнутые экспериментальные системы и событийные регулярности) неудачны в качестве оснований экономической теории.

В центр анализа и своей философской критики Лоусон ставит понятие открытой системы, моделировать которую экономистам мешает их дедуктивистская методология, имитирующая замкнутые экспериментальные системы в естественных науках, где удается выделить и сравнительно просто сформулировать четкие закономерности, где мир состоит только из событий и положений вещей. Вместо этого Лоусон предлагает исследовать «полурегулярности» (Lawson, 1997, p. 204) как реально наблюдаемые актуализации некоторого механизма или тенденции, в особенности если эти полурегулярности противоречат общепринятым представлениям. Проблема в том, что механизм может работать, а может и нет, поскольку тенденция может сложиться не в пользу данной регулярности. Иными словами, математически строгоя, формальная основа экономической теории у Лоусона перестает быть источником достоверных истин. Экономическая наука должна обратиться к социальной онтологии и анализу скрытых за поверхностью явлений социальных структур и механизмов. Научный метод, предлагаемый Лоусоном, – это «абдукция» (или «ретродукция»), – термин, восходящий к Ч.С. Пирсу и означающий переход исследователя от некоторого фактического утверждения к закону (механизму), в результате действия которого то или иное событие произошло. Не очень понятно, как осуществлять в каждом конкретном случае эту процеду-

ру, но ясно, что Лоусон предлагает отойти от строгой науки и приблизиться к более описательным и содержательным теориям (которые, разумеется, в современной экономической науке существуют, но Лоусон их почти не принимает во внимание). К сожалению, несмотря на стремление всячески приблизить свой анализ к реальному функционированию науки, ему пока вряд ли удалось выйти за пределы полужурналистской критики отдельных ее направлений (сегодня уже во многом утративших популярность) и некоторой специфической философской интерпретации ее оснований, тоже вызывающей сомнения⁶.

Работы Мяки (Mäki, 2008), например, более взвешенны с философской точки зрения, он пытается соотнести современную экономическую науку, которую скрупулезно анализирует на материале работ ее разных представителей (в частности, австрийской школы и Коуза), с философским реализмом, а также показать, что научную практику экономистов нельзя свести к однозначной философской схеме («дедуктивизм»). Мяки показал, что следует четко разграничивать философский реализм (который Мяки пытается так или иначе адаптировать к мировоззрению экономистов) как более общую идейную конструкцию и «реалистичность» предпосылок; понять, каким образом экономисты изолируют те или иные типы явлений для изучения, иначе говоря, – разработать типологию абстрагирования. В целом основная интенция работ Мяки – реконструировать неявные философские позиции экономистов, а также философские предпосылки экономических теорий, причем в центре его внимания находится именно проблематика реализма, идея независимости от экономистов и самостоятельности их объекта исследования.

3. Методология: новые тенденции

3.1. Экономические модели

Сегодня экономическая методология – разнородное поле исследований, открытое для новых подходов, проникающих в нее из самых разных дисциплин. Мы рассмотрим несколько тематических областей, которые считаем наиболее значимыми.

В последнее время в экономической методологии много внимания уделяется *моделям* (Morrison, Morgan, 1999; Sugden, 2000; Voumans, 2005). Модели становятся в центр более предметного дескриптивного методологического анализа. Исследование конкретных моделей в качестве важных кейсов позволяет методологам понять, как работают современные экономисты, какие техники обоснования они используют. Модели мыслятся как связующее звено между миром разработанных, устоявшихся экономических теорий и конкретными фактами хозяйственной жизни. Само понятие теории тоже неоднозначно (Kincaid, Ross, 2009) – это не просто набор утверждений (в идеале – наиболее общих). Под теорией можно понимать и некую идею, задачу, ход мысли, лежащий в основе многих родственных моделей.

⁶ В частности, было показано, что Лоусон неправ, критикуя эконометрику за использование модели «охватывающего закона» Гемпеля (Hoover, 2002). Экономисты и эконометристы, скорее, стремятся отыскать и описать механизмы и структуры, которыми как раз и интересуется Лоусон, но при этом не всегда ищут «вечные» и абсолютно устойчивые закономерности.

Функции же моделей весьма разнообразны – это и решение теоретических проблем, и объяснение неких эмпирических феноменов, и формулировка тех или иных средств и инструментов экономической политики, и разработка формального инструмента для работы с определенным типом явлений (Voumans, 1999, p. 94). В методологической литературе показано, что модели чаще всего нельзя анализировать по аналогии с высказываниями о реальном мире, т.е. как некие тезисы, истинность/ложность которых можно установить. Обычно модель представляет собой способ рассуждения, предполагающий введение искусственных предпосылок для изоляции некоторого важного каузального механизма, в этом, порой, схожего с экспериментом.

Построение модели – сложный процесс, когда методом проб и ошибок, под влиянием многочисленных теоретических, эмпирических, политико-прагматических, риторических, социальных и прочих факторов ученый сводит воедино свои идеи, данные, математическую технику, чтобы получить некоторый нужный ему результат.

Как влияют все эти факторы на содержание экономической модели? Она должна находиться в рамках определенной теоретической традиции, соответствовать реальным данным и/или генерировать правдоподобные временные ряды, иметь конкретные практические следствия, содержать некую историю, помогающую, в частности, понять, как модель работает в конкретных случаях, наконец, модель должна приносить реальный или символический капитал своему создателю.

Список критериев можно продолжить, но эти соображения, к сожалению, не помогают до конца разрешить целый ряд сложных проблем. Каков статус формальных моделей в экономической науке? Каким именно образом они репрезентируют реальность? Что значит «реалистичность» модели? Чего именно добиваются экономисты, когда строят модели? Как используются теоретические модели на практике? Все эти и множество других вопросов стоят на повестке дня в современной экономической методологии. Например, Роберт Сагден (Sugden, 2000) предлагает рассматривать модели как «правдоподобные миры», существующие не «над» явлениями реального мира как некие идеальные конструкции, а *рядом* с ними – как один из элементов индуктивного ряда, использование которого позволяет повысить вероятность истинности определенного высказывания. Используя модель сегрегации Шеллинга, он показывает, что определенный причинно-следственный механизм можно анализировать индуктивно, убеждаясь в реальности его функционирования на материале как реальных примеров, так и модельных конструкций. Нэнси Картрайт (Cartwright, 2009) и Ускали Мяки (Mäki, 2009a) видят в моделях формы и способы изоляции неких базовых *реальных* каузальных факторов, «способностей» (capacities) мира. Ариэль Рубинштейн (2008) экстравагантно называет теоретические модели «баснями», совершенно фиктивными по содержанию, но важными как элемент морали и общей

культуры, влияющий на принятие решений. Так или иначе, осознание гибкости моделей в экономической теории, возможности строить модели разного уровня для решения разных задач или даже для решения одной и той же задачи во многом меняет традиционные представления о функциях фундаментальной экономической теории в практике и о ее структуре.

3.2. Эконометрика

По мнению некоторых авторов, в современной экономической науке наметился «эмпирический поворот» (Либман, 2007)⁷ и вместе с развитием и ростом популярности эконометрических исследований все более актуальной становится *методология эконометрики*. В знаменитой книге «Эконометрика: алхимия или наука?» (Hendry, 2001) Дэвид Хендри, самый известный эконометрист, занимающийся методологией, утверждает, что, с одной стороны, эконометрика может оказаться алхимией (потому что эконометристы с легкостью могут строить мнимые (spurious) регрессии), но это и наука, поскольку эконометристы умеют отвергать ложные, неверно специфицированные модели.

В работах Хендри, а также других авторов, помимо сугубо специальных эконометрических тем (например, насколько устойчивость тех или иных эконометрических результатов является показателем их истинности, какие техники наиболее адекватны и т.д.), затрагивается важнейший, центральный вопрос – насколько эконометрический анализ позволяет связать теоретические модели с эмпирическими данными, выполняя тем самым функцию посредника между теорией и реальностью. Насколько полезна эконометрика в установлении такой связи? Следует ли первоначально выдвигать полученную дедуктивно модель, а потом искать наилучшую спецификацию на основе данных, или лучше дать данным «говорить свободно» (Hoover et al., 2008)? В этом же контексте выступает важнейшая идея причинности: как можно мыслить причинность и как можно говорить о ней на основе эконометрических данных? Наконец, насколько правильны простые иерархические отношения между теорией и практикой как «приложением» теории? Зачастую эконометрические модели живут особой жизнью, и связь между теоретической и эконометрической моделями проследить нельзя.

Методология эконометрики, как правило, имеет прескриптивистский, нормативный характер. Порой такой анализ становится критическим по отношению к расхожим эконометрическим практикам (Ziliak, McCloskey, 2008) или обосновывает преимущества того или иного эконометрического подхода (Hoover, 2000). Актуальной для современных эконометристов остается проблема сопоставления результатов разных эмпирических исследований и их воспроизводимости (Либман, 2008).

⁷ Выводы Либмана неоднозначны, и к ним следует относиться с осторожностью. Приведем еще один аргумент в пользу этих выводов. Если, например, взять 20 самых цитируемых экономических статей по версии *Repec* (<http://ideas.repec.org/top/top.ritem.nbcites.html>), то окажется, что «чистых», концептуальных моделей среди них будет всего 3–4, остальные работы посвящены макроэкономической политике, эконометрике, институциональной теории и теории отраслевых рынков.

3.3. Методологический анализ новых направлений в экономической теории

Важной и интересной темой методологического анализа становится анализ новых направлений экономической науки (или новые подходы, выросшие из прежних идей). Множество дискуссий посвящено *экспериментальной экономике* (Guala, 2005). Не до конца ясно, каков познавательный статус экспериментальных результатов, в какой степени можно использовать их в реальной экономике и для проверки теорий; наконец, станет ли сама экспериментальная экономика новой теоретической парадигмой или она будет лишь той вспомогательной частью экономического знания, которая связана с экспериментальной проверкой теоретических утверждений и сбором полезных для теоретиков кейсов, иными словами, – источником дополнительных аргументов в пользу того или иного, очевидно вытекающего из теории тезиса (рассуждения в духе: «Экспериментальные исследования также подтверждают X»)? Классические философские проблемы (например, те, что связаны с тезисом Дюгема–Куайна) здесь накладываются на специфику материала и переплетаются со множеством социально-философских вопросов. Как ведут себя люди в реальной жизни и в экспериментальной ситуации? Каково соотношение разных типов моделей, и можем ли мы говорить о том, что теоретическая модель, тестируемая экспериментально, и модель, используемая экспериментатором на практике, всегда изоморфны? Как очевидные (этические, финансовые) ограничения, с которыми сталкиваются экспериментаторы, влияют на результаты их анализа? Да и вообще – сводимо ли понимание того, что и как делают люди, к выводам из экспериментальных исследований? Эти и многие другие глубокие вопросы до сих пор не получили однозначного разрешения, не говоря уже о стандартных претензиях к экспериментальной экономике о неадекватности платежей, о нерепрезентативности участников экспериментов или о роли контекстной специфики (Smith, 2008).

Еще одно новое направление, вызывающее неизменное внимание методологов, – так называемая *эволюционная экономика* (Hodgson, 1999; Witt, 2008; Vromen, 2004), а также весь тот спектр дисциплин, которые связывают экономическую науку и исследование сложных систем (в том числе в физике, см., например, (Blume, Durlauf, 2005)).

Хорошим примером методологического исследования новых направлений экономической науки служат несколько недавно появившихся работ. В одной из них (Grüne-Yanoff, 2009) речь идет об агентно-ориентированном моделировании – новом, набирающем обороты, подходе к анализу сложных экономических систем. Автор, разбирая конкретные примеры, уточняет, каков теоретический результат симуляционного моделирования, и показывает, что в отличие от симуляций, основанных на хорошо известных физических закономерностях (например, симуляция автокатастрофы, основан-

ная на законах физики), симуляции в социальных науках зачастую не основаны на таких закономерностях. Поведенческие правила, приписываемые каждому неоднородному агенту, «населяющему» модель, часто не имеют и не могут иметь надежных обоснований, и тот факт, что симуляционная модель порождает некое поведение системы, близкое ее реальному поведению, еще не означает, что удалось предъявить причинное *объяснение* тех или иных феноменов, характерных для этой системы. Но какую роль такое моделирование играет в объяснении поведения системы? Оно демонстрирует возможные способы порождения того или иного феномена. Впрочем, как показывает автор, таких способов оказывается порой слишком много, чтобы претендовать на каузальное объяснение, а убедительных и эффективных критериев отбора причинных механизмов пока не предложено. Поэтому автор предлагает мыслить симуляции иначе – показывая, что они дают в основном не возможные каузальные объяснения (т.е. точный механизм возникновения того или иного феномена), а возможные «функциональные» объяснения – показывая, какую роль играет тот или иной фактор в динамике объясняемой системы, но не специфицируя дальше это влияние и не показывая конкретных причинно-следственных механизмов.

Методологи интересуются всеми этими направлениями потому, что в них, во-первых, можно угадать лицо новой экономической науки, а во-вторых, понять некоторые закономерности ее развития, показать, насколько продуктивны эти опыты по сравнению с ее традиционным видением экономической реальности (Colander, 2000).

3.4. Междисциплинарность

Невероятно масштабная и важная методологическая тема – междисциплинарные связи экономической науки, причем как само понятие междисциплинарности (Ананьин, 2009), так и содержание междисциплинарных взаимодействий. Помимо того что многие авторы связывают с этими взаимодействиями большие ожидания, изучение феномена экономического империализма непосредственно связано с обсуждением давней для методологии проблемы *предмета экономической науки* и (сегодня уже весьма условных) *границ* того, что называется экономическим, места экономической теории среди других социальных наук.

Оценка корректности и плодотворности заимствований, а также уместности аналогий помогает оценить перспективы будущих междисциплинарных связей, понять, как и почему эти связи возникают, а также, почему те или иные заимствования оказываются успешными, наконец, показать место современной экономической науки в культуре⁸. Разумеется, всегда найдутся и те, кто связывает с междисциплинарными исследованиями (на разной основе) будущее всех социальных наук, призванных принять некую *общую* теоретическую програм-

⁸ Именно последнюю задачу с успехом решают такие экстравагантные, на первый взгляд, соотнесения экономической теории, например, с герменевикой (Lavoie, 1991; Prychitko, 1995), литературой (Woodmansee, Osteen, 1999; Ingraio, 2009) или даже архитектурой (Lagueux, 2009).

му – будь то теория игр, анализ конвенций/правил/институтов или поведенческие когнитивно-психологические исследования (Camerer et al., 2005).

Экономическая наука, как нам представляется, последние несколько десятков лет развивается путем сложного наложения все более совершенного технического инструментария (теоретико-игрового, эконометрического, когнитивно-психологического или, например, модельно-имитационного) на содержательные идеи, идущие от запросов практики. Именно в результате этого наложения возникают новые теоретические подходы, и хотя значительная часть усилий тратится на совершенствование инструментария и стремление до блеска вычистить пушку, которая никогда не выстрелит, в редких случаях удается действительно сформулировать новые объяснительные схемы и выявить необычные каузальные механизмы. И здесь существенную роль играют источники вдохновения, возникающие вне экономической науки, в пространствах между разными дисциплинами⁹.

Мы полагаем, что главная задача междисциплинарных исследований методологов – открывать для экономистов те темы, к которым более открыты их коллеги из других общественных наук, в частности социологи и философы. Эта работа уже началась (Ioannides, Nielsen, 2007; Backhouse, Fontaine, 2010) и **должна быть продолжена, поскольку фундаментальная социальная теория – важнейший источник новых идей об обществе, находящийся пока в тени реальных экономических исследований, авторы которых гораздо внимательнее к достижениям естественных наук, чем к новым социально-теоретическим концепциям.**

3.5. Риторика и постмодернизм

Постмодернизм в экономической методологии часто ассоциируется с именем Д. Макклоски. Действительно, новаторская работа Макклоски (McCloskey, 1983) **сделала эпоху в экономической методологии.** Впервые экономист под воздействием современных ему тенденций в философии и литературоведении (прагматизм, риторический поворот и т.д.) попытался разработать совершенно иное представление о сути экономического знания и о методологическом подходе к нему. Отказ от всеобщих критериев «правильной» науки был связан с представлением о том, что главное для экономиста (как показывает исторический опыт) – убедить оппонента, выиграть риторический спор, а не отыскать незыблемую истину.

Вокруг проекта риторики экономической науки было сломано немало копий, но сегодня очевидно несколько моментов: работы Макклоски и ее последователей, сколь бы радикальными ни были их притязания, также способствовали *отходу от нормативности* в методологии, открыв дорогу новым методам и подходам к экономической науке и сделав ее исторический и методологический анализ более плюралистичным. Впрочем, для экономистов работы Макклоски (как и нашу-

⁹ Пока одним из наиболее успешных междисциплинарных проектов следует признать поведенческую экономику.

мевшая в свое время статья Фридмена), возможно, производили впечатление избыточности самого методологического анализа – как внешней, ненужной нормативной надстройки. Сами методологи, однако, поняли Макклоски правильно. Экономическая наука начала трактоваться как множество неоднородных и социально сконструированных дискурсов, создаваемых конкретными коллективами ученых и подлежащих интерпретации. По-новому в этом контексте должен пониматься и тезис Куна о несоизмеримости парадигм: речь должна идти о правилах *перевода с разных языков* (Болдырев, 2008), на которых говорят различные *интерпретативные сообщества*¹⁰.

Сегодня тот чрезвычайно мощный критический заряд, который несли в себе тексты Макклоски 1980-х годов, стал стимулом для большого числа дескриптивных исследований. Теперь таких работ стало гораздо больше, и они зачастую менее экстравагантны и радикальны, чем ранние статьи и книги Макклоски и ее последователей (см., например, (Voumans, 2005)).

4. Перспективы и предложения

Нам представляется, что сегодня в экономической методологии существуют два ключевых направления исследований, которые условно можно было бы назвать *логико-когнитивистским* и *социально-конструктивистским*.

Первое из них связано с тем, что в последнее время становится все более популярным так называемый *натурализм* в философии науки, в том числе и в философии экономической науки. Суть этой тенденции, восходящей к идеям У.В.О. Куайна, в том, что экономическую теорию следует изучать строгими методами, в частности и методами самой экономической теории (economics of economics), а также при помощи современных теорий научного познания. «Натуралистичность» здесь проявляется в том, что процесс познания анализируется исходя не только из логического анализа результата этого знания, но и из научного (когнитивно-психологического, поведенческого, экспериментального, даже психофизиологического) анализа процесса научного познания. В этот контекст прекрасно вписывается и тематика эволюционной эпистемологии, исследования отбора идей и убеждений в научном мире.

Натуралистический поворот позволяет говорить о том, что экономическая методология может стать не просто собранием правил и эвристик, неким «корпоративным кодексом» экономистов, а полноценной исследовательской программой, с вполне уважаемыми и уважаемыми в естественных науках критериями достоверности. Такая программа становится тем более популярной, что сегодня все больший вес в научном сообществе приобретает идея синтеза экономической теории (особенно через экспериментальную и поведенческую экономику), психологии и науки о высшей нервной деятельности.

¹⁰ Одно из первых блестящих исследований такого типа, принадлежащее перу замечательного ученого, см. (Флек, 1999).

сти. Такой синтез должен стать одной из разновидностей когнитивного подхода – т.е. исследования принятия решений, экономических взаимодействий и их результатов в контексте изучения человеческого сознания, рассматриваемого как сложная сеть, как процесс обработки информации, действующий по аналогии со сложными вычислительными системами.

Бурное развитие натурализма заставляет некоторых авторов даже говорить о том, что новая экономическая методология – любое исследование, так или иначе соединяющее экономическую теорию и («новую») теорию науки (Hands, 2001, p. 394). Экономическая теория в данном случае зачастую служит лишь поводом для обсуждения более общих проблем теории научного познания. Не получив должного внимания в среде экономистов, методологи нередко обращаются к другой аудитории – философам или социологам, интересующимся особенностями научного познания и науки как социального института (Zamora Bonilla, 2001)¹¹.

Весьма соблазнительно изучать новейшими экспериментальными методами саму экономическую теорию. Однако мы все же полагаем, что рано или поздно этот подход столкнется с проблемой сложных социальных взаимодействий, с невозможностью исчерпывающим образом анализировать системы, в которых всегда есть метауровень, в которые встроен наблюдатель второго порядка (если пользоваться терминологией Н. Лумана), которому всегда известны самые сложные модели и который всегда может ими воспользоваться, чтобы ускользнуть от всевидящего ока теоретика.

Эти и другие соображения привели к развитию другой «программы» в экономической методологии, которую мы считаем более перспективной. Одним из важнейших факторов отказа от нормативной методологии послужило возникновение *социального конструктивизма* в философии науки (Bloog, 1991; Barnes et al., 1996). Социальный конструктивизм – это попытка изучать экономическую науку как социальный институт и как форму общественной деятельности сквозь призму школ, направлений, стремления к институциональной обособленности, логики академической жизни и т.д. Представление о том, что научное знание формулируется научным сообществом и подвержено воздействию социально-политических и культурных факторов, оказало серьезное воздействие и на экономический анализ экономической науки (Eggertsson, 1995; Wible, 1998; Mäki, 1999; Mirowski, Sent, 2002), и на историю экономической мысли (Yonay, 1998; Weintraub, 2002), что вполне естественно ввиду эмпирического и исторического характера исследований в рамках социологии науки (Knorr Cetina, 1981).

Анализ форм существования экономической науки в обществе в связи с ее особым статусом социально-гуманитарной науки отличает социально-конструктивистский подход. Социальное принимается всерьез – как в смысле воздействия реальности на экономическую науку

¹¹ В свою очередь, философы – особенно в аналитической традиции – нередко обращаются к методам, принятым в экономической науке, в частности к теоретико-игровым конструкциям, и используют их как элемент собственного понятийного инструментария.

(темы симметрии и рефлексивности), так и в контексте обратного воздействия науки на реальность (проблематика перформативности).

Хороший пример описательного исследования содержится в работе (Sent, 1998). Анализируя возникновение и эволюцию теории рациональных ожиданий, Сент показывает, что эту историю можно правдоподобно рассказывать, исходя из самых разных логик развития науки – в ответ на новые данные, в развитие новой аналитической техники, как результат попыток связать теоретический и эконометрический анализ, как элемент теоретической преемственности или, напротив, способ решить проблемы, которые в предшествующих теориях не решались вовсе. Из этого следует, что ни одна из логик не является решающей: исходя из исторических данных, мы должны признать, что в анализе динамики научного знания необходим плюрализм подходов. Исследуя творчество одного из экономистов – Т. Сарджента – и используя понятия из «Science and technology studies» (STS), она показала, как исследователь взаимодействует с материалом и какими стратегиями он пользуется в этом взаимодействии.

В экономической науке после знаменитой «критики Лукаса» (Lucas, 1976) тема рефлексивности нашла интересное отражение именно в работах Сарджента, настаивавшего на симметрии (равных когнитивных способностях) экономистов и тех агентов, которых они моделируют. Последовательно провести этот принцип не удалось, но в различных версиях он стал элементом современной теории. В целом эта тематика – еще один шаг по направлению от плоско понимаемого позитивизма и от представлений о том, что экономическая наука изучает некий стерильный объект, никоим образом на нее не влияющий и свободный от ее воздействия.

Что касается перформативности, то она связана с идеей, согласно которой экономическая наука является социальным институтом, так или иначе влияющим на действительность (Frank et al., 1993; MacKenzie, 2006; MacKenzie et al., 2007), а экономисты-методологи должны применять методы экономической науки к ней самой (равно как и к собственной деятельности)¹² Поэтому мы совершенно не исключаем возможностей взаимного обогащения и сотрудничества двух программ. Экономическая наука, как и любая другая общественная наука, должна подвергать себя рефлексии и понимать, что предмет ее анализа – рефлексизирующие агенты и социальные структуры, которые часто нельзя рассматривать в изоляции от науки как наблюдающей инстанции – таковы основные тезисы сторонников рефлексивного подхода.

Конечно, здесь также возникает множество проблем. Должен ли тот, кто занимается рефлексией, проводить прескриптивный или дескриптивный анализ? Идет ли речь только о наблюдении практик экономистов? И если анализ должен быть дескриптивным, то како-

¹² Необходимо, конечно, различать «экономiku экономики» (см., например, (Frey, 2003)), в рамках которой экономическая наука изучается экономическими методами, и социально-конструктивистский подход, для которого характерна совсем другая постановка проблемы: экономисты оказываются не просто рациональными акторами, но активными созидателями социальной, в частности экономической, реальности. Социальные конструктивисты стараются преодолеть дистанцию между экономической наукой и ее предметом, тогда как экономисты, исследующие экономистов, не ставят под вопрос это различие. Другое дело, что с развитием самой экономической науки *economics of economics* может стать более сложной и богатой методами дисциплиной.

ва здесь роль методологов? И если наука воздействует на общество, то насколько она остается наукой и не превращается в идеологический инструмент? Сильный тезис о перформативности (Barnes, 1988), ведущий свое происхождение от «сильной» программы эдинбургской школы социального конструктивизма, предполагает буквальное конструирование экономической реальности в соответствии с закономерностями, выявляемыми в моделях. Однако столь радикальный тезис вызывает естественные возражения (Santos, Rodrigues, 2009), что, впрочем, не отменяет важности самой темы, которая, видимо, и далее будет привлекать внимание методологов и социологов, предлагающих, например, рассматривать то или иное понятие в экономической науке не просто как социальный конструкт, но как социальный институт (Klaes, 2000).

По-видимому, оба упомянутых направления будут активно развиваться, не в последнюю очередь потому, что в каждом из них возможны серьезные эмпирические исследования¹³. Представители этих традиций не стремятся показать, какая система научных понятий является «правильной», и предполагать, что научное сообщество экономистов автоматически, в силу этой философской «правильности» начнет использовать «правильные» представления.

Почему мы предпочитаем вторую «программу» первой? Дело здесь не только в том, что последствия воздействия экономической теории на социальную реальность должны серьезно изменить наше представление о теории¹⁴. Важно расширение поля анализа: в теориях и моделях мы должны видеть не только познавательную (как в логико-когнитивистской программе), но и социальную составляющую. Терять одну в ущерб другой, конечно, тоже неправильно – трудно написать по-настоящему хорошую работу по социологии науки, плохо представляя себе содержание этой науки. Но в логико-когнитивистском направлении именно эту социальную составляющую нередко игнорируют.

5. Заключение. Дилеммы экономической методологии

Центральной философской проблемой современной экономической методологии по-прежнему является дилемма «прескриптивистский фундаментализм – дескриптивистский релятивизм». Всегда можно спросить самого изолированного исследователя, который провел сколь угодно тонкий анализ экономической теории: «Ну и что? Что следует из такого анализа?» Следует все же признать, что в значительной степени экономическая методология была интересна именно тем, что давала нормативные ориентиры того, как следовало бы делать науку и что в современной науке не так, где она с высокой вероятностью расходится с реальностью, каким моделям следует доверять,

¹³ Поэтому мы совершенно не исключаем возможностей взаимного обогащения и сотрудничества двух программ, напротив, считаем это важной задачей будущей экономической методологии.

¹⁴ Трудно удержаться от мысли о том, что главные эмпирические достижения экономической теории проявляются лишь в тех областях, где механизмы и стимулы были сознательно сконструированы, чтобы соответствовать положениям этой теории (опционы, антимонопольное законодательство, аукционы). И хотя во всех этих случаях теория не была единственным источником социального проектирования (об аукционах см., например, поучительную работу (Alexandrova, Northcott, 2009)), это не отменяет важности рассмотрения теории как элемента социальной жизни, как части социального мира, идейно и физически воздействующей на него.

а каким – нет и почему, и что означает тот или иной теоретический результат в контексте реальных экономик. Тем более актуальна эта проблема потому, что некоторым ученым время от времени действительно становятся нужны нормативные предписания (например, как правильно проводить эксперименты, и в каких ситуациях пригодна та или иная техника).

Современная экономическая методология выработала гораздо более взвешенное и корректное отношение к экономической науке, чем раньше. Наука действительно стала предметом изучения, а не просто материалом для конкретизации философских схем.

Как правильно пишет Дж. Дэвис (Davis, 2003), сегодня в методологии нет общепризнанных концепций. Скорее, методологи предлагают более или менее удачные *интерпретации* тех или иных особенностей экономической науки, экспериментируя с различными идеями (прежде всего из философии науки и социальной философии). Четких критериев качества в экономической методологии (как и в философии) нет, однако, несомненно, наиболее обсуждаемые сегодня работы отличает глубокое знание экономического материала, удачное и убедительное объяснение тех или иных тенденций развития экономической науки, порой, – нетрадиционный взгляд на те или иные экономические концепции. Увы, такие исследования мало востребованы – и экономистами-теоретиками, перед которыми и так зачастую стоит проблема легитимации собственных абстрактных исследований, и представителями других дисциплин, которые мало внимания обращают на методологические работы, видимо, считая их непонятными и малозначительными, а об экономической теории судят по внешним впечатлениям или исходя из собственных предрассудков. Философам и социологам экономическая наука, порой, интересна, но вообще студенты других специальностей редко всерьез берутся ее изучать, резонно полагая, что если уж и тратить время на такое изучение, то лишь для того, чтобы этой наукой затем заниматься. Точно так же думают и талантливые выпускники экономических факультетов, если решают оставаться в науке. Таким образом, в методологии образуется *кадровый вакуум*, заполнить который может лишь какая-то более общая содержательная исследовательская программа. Но ее пока нет.

Деятельность методолога сопряжена с огромной *ответственностью*: он должен, интерпретируя то или иное направление экономического знания, *хорошо представлять себе проблематику*, т.е., по сути, чувствовать себя «в шкуре» экономиста, но вместе с тем не бояться обобщений, иметь философскую интуицию и пользоваться достижениями смежных гуманитарных дисциплин (как минимум, социальной теории и философии науки).

Результатом методологических исследований может стать не только удачная интерпретация, но и философское обобщение, интересный нормативный вывод. Понимание того, как реально устрое-

на и функционирует современная экономическая наука во всей своей сложности, устранение информационных асимметрий, повышение теоретической культуры экономистов – вот те труднейшие задачи, которые экономическая методология сегодня стремится решать и которые, безусловно, могут решаться более полно за счет большего разнообразия методов, укрепления связей между экономистами и представителями других наук, дальнейшего концептуального экспериментирования, подкрепленного конкретными материалами case-studies. Связь с экономической теорией будет тем прочнее, чем более плюралистичной будет становиться эта теория и чем меньше в методологии будет неконструктивной критики.

Поскольку проблемное поле у методологии явно имеется, а потребность в оценке этого поля есть, наше видение будущего этой дисциплины остается в целом оптимистическим. Основным препятствием для диалога является усложнение самих предметных областей, теоретического языка и понятийного инструментария как в экономической науке, так и в самой методологии. Насколько масштабной окажется проблема понимания, будет зависеть не только от внутринаучных, но и от институциональных факторов, сколько от наличия и характера специализированных учебных программ, готовящих профессиональных экономистов-методологов.

Литература

- Автономов В.** (2004). За что экономисты не любят методологов. В кн.: Блауг М. *«Методология экономической науки, или Как экономисты объясняют»*. М.: НП «Редакция журнала “Вопросы экономики”».
- Ананьин О.И.** (2005). Структура экономико-теоретического знания. Методологический анализ. М.: Наука.
- Ананьин О.И.** (2009). Междисциплинарность и развитие экономического знания. В кн.: Ананьин О.И. (ред.) *«Философские проблемы экономической науки»*. М.: ИЭ РАН. С. 189–208.
- Болдырев И.А.** (2008). Языковые игры и экономическая теория мейнстрима (несколько иллюстраций): М.: ИЭ РАН.
- Блауг М.** (2004). Методология экономической науки, или Как экономисты объясняют. М.: НП «Редакция журнала “Вопросы экономики”» (**Blaug M.** (1992). *The Methodology of Economics or How Economists Explain*. Cambridge: Cambridge University Press).
- Кун Т.** (1975). Структура научных революций. М.: Прогресс.
- Либман А.М.** (2007). Современная экономическая теория: основные тенденции // *Вопросы экономики*. № 3. С. 36–54.
- Либман А.М.** (2008). Теоретические и эмпирические исследования в современной экономике: проблемы коммуникации // *Вопросы экономики*. № 6. С. 4–19.
- Рубинштейн А.** (2008). Дилеммы экономиста-теоретика // *Вопросы экономики*. № 11. С. 62–80 (**Rubinstein A.** (2006): *Dilemmas of an Economic Theorist* // *Econometrica*. 2006. Vol. 74. № 4. P. 865–883).

- Флек Л.** (1999). Возникновение и развитие научного факта. М.: Идея-Пресс, Дом интеллектуальной книги (Fleck L. (1935). Entstehung und Entwicklung einer wissenschaftlichen Tatsache. Einführung in die Lehre vom Denkstil und Denkkollektiv. Frankfurt/M.).
- Alexandrova A., Northcott R.** (2009). Progress in Economics: Lessons from the Spectrum Auctions. In: Kincaid H., Ross D. (eds.) «*Oxford Handbook of Philosophy of Economics*». Oxford: Oxford University Press.
- Amable B., Boyer R., Lordon F.** (1997). The *ad hoc* in Economics: the Pot Calling the Kettle Black. In: D'Autume A., Cartelier J. (eds.) «*Is Economics Becoming a Hard Science?*». Cheltenham: Edward Elgar.
- Backhouse R., Fontaine Ph.** (eds.) (2010). The Unsocial Social Science? Economics and the Neighboring Disciplines since 1945. Ann. Suppl. to Vol. 42, History of Political Economy. Durham, NC and London: Duke University Press.
- Barnes B.** (1988). The Nature of Power. Cambridge: Polity.
- Barnes B., Bloor D., Henry J.** (1996). Scientific Knowledge: A Sociological Analysis, Chicago: University of Chicago Press.
- Bloor D.** (1991). Knowledge and Social Imagery, 2nd ed., Chicago: University of Chicago Press.
- Blume L.E., Durlauf S.N.** (eds.) (2005). Economy as an Evolving Complex System 3. Current Perspectives and Future Directions. Oxford, N.Y.: Oxford University press.
- Boumans M.J.** (1999). Built-in Justification. In: Morrison M., Morgan M. S. (eds.) «*Models as Mediators – Perspectives on Natural and Social Science*». Cambridge: Cambridge University Press. P. 66–96.
- Boumans M.J.** (2005). How Economists Model the World into Numbers. London, N.Y.: Routledge.
- Caldwell B.** (1991). Clarifying Popper // *Journal of Economic Literature*. Vol. 29(1). P. 1–33.
- Camerer C., Loewenstein G., Prelec D.** (2005). Neuroeconomics: How Neuroeconomics can Inform Economics // *Journal of Econ. Literature*. Vol. 43. P. 9–64.
- Cartwright N.** (2009). If No Capacities Then no Credible Worlds. But Can Models Reveal Capacities? // *Erkenntnis*. Vol. 70(1). P. 45–58.
- Colander D.** (2000). The Death of Neoclassical Economics // *Journal of the History of Econ. Thought*. Vol. 22(2). P. 127–143.
- Davis J.B.** (2003). Economic Methodology Since Kuhn. In: Samuels W.J., Biddle J.E., Davis J.B. (eds.) «*A Companion to the History of Economic Thought*». Oxford: Blackwell.
- Davis J.B.** (2007). The Turn in Economics and the Turn in Economic Methodology // *Journal of Econ. Methodology*. Vol. 14(3). P. 275–290.
- Dow S.C.** (2002). Economic Methodology: an Inquiry. Oxford: Oxford University Press.
- Eggertsson T.** (1995). On the Economics of Economics // *Kyklos*. Vol. 48(2). P. 201–210.
- Frank R., Gilovich T., Regan D.** (1993). Does Studying Economics Inhibit Cooperation? // *Journal of Econ. Perspectives*. Vol. 7(2). P. 159–172.

- Frey B.** (2003). Publishing as prostitution? – Choosing between One’s Own Ideas and Academic Success // *Public Choice*. Vol. 116. P. 205–223.
- Grüne-Yanoff T.** (2009). The Explanatory Potential of Artificial Societies // *Synthese*. Vol. 169 (3). P. 539–555.
- Guala F.** (2005). *The Methodology of Experimental Economics*. Cambridge, N.Y.: Cambridge University Press.
- Hahn F.** (1992). Reflections // *Royal Economics Society Newsletter*. 5 April.
- Hands D.W.** (2001). *Reflection without Rules: Economic Methodology and Contemporary Science Theory*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hands D.W.** (2009). Did Milton Friedman’s Positive Methodology License the Formalist Revolution? In: U. Mäki (ed.) «*The Methodology of Positive Economics: Reflections on the Milton Friedman Legacy*». Cambridge: Cambridge University Press. P. 143–164.
- Hargreaves Heap S.P.** (2000). Methodology now! // *Journal of Econ. Methodology*. Vol. 7(1). P. 95–108.
- Hendry D.F.** (2001). *Econometrics: Alchemy or Science?* Oxford: Oxford University Press.
- Hodgson G.M.** (1999). *Evolution and Institutions: On Evolutionary Economics and the Evolution of Economics*. Cheltenham Edward Elgar.
- Hoover K.D.** (2000). Three Attitudes Towards Data Mining // *Journal of Econ. Methodology* Vol. 7(2). P. 195–210.
- Hoover K.D.** (2002). Econometrics and Reality. In: Mäki U. (ed.) «*Fact and Fiction in Economics: Models, Realism and Social Construction*». Cambridge: Cambridge University Press.
- Hoover K.D., Johansen S., Juselius K.** (2008). Allowing the Data to Speak Freely: The Macroeconometrics of the Cointegrated Vector Autoregression // *American Econ. Rev.: Papers & Proceedings*. Vol. 98(2). P. 251–255.
- Ingrao B.** (2009). Economics and literature. In: Arena R., Dow S., Klaes M. (eds.) «*Open economics. Economics in relation to other disciplines*». N.Y., L.: Routledge.
- Ioannides S., Nielsen K.** (2007). Economics and the social sciences: synergies and trade-offs. In: Ioannides S., Nielsen K. (eds.) «*Boundaries, Interaction and Integration*». Cheltenham, UK: Edward Elgar.
- Kincaid H., Ross D.** (2009). Introduction: The New Philosophy of Economics. In: Kincaid H., Ross D. (eds.) «*Oxford Handbook of Philosophy of Economics*». Oxford: Oxford University Press.
- Klaes M.** (2000). The History of the Concept of Transaction Costs: Neglected Aspects // *Journal of the History of Econ. Thought*. Vol. 22. P. 191–216.
- Knorr Cetina K.D.** (1981). *The Manufacture of Knowledge: An Essay on the Constructivist and Contextual Nature of Science*. N.Y.: Pergamon.
- Lagueux M.** (2009). Economics and Architecture. In: Arena R., Dow S., Klaes M. (eds.) «*Open economics. Economics in relation to other disciplines*». N.Y.; London: Routledge.
- Lavoie D.** (ed.) (1991). *Economics and Hermeneutics*. London: Routledge.
- Lawson T.** (1997). *Economics and reality*. London: Routledge.
- Lawson T.** (2003). *Reorienting economics*. London: Routledge.

- Lucas R.** (1976). *Econometric Policy Evaluation: A Critique*. In: Brunner K., Meltzer A. (eds.) «The Phillips Curve and Labor Markets, *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy*». Vol. 1. P. 19–46.
- MacKenzie D.** (2006). *An Engine, not a Camera: How Financial Models Shape Markets*. Cambridge (MA). MIT Press.
- MacKenzie D., Muniesa F., Siu L.** (eds.) (2007). *Do Economists Make Markets? On the Performativity of Economics*. Princeton: Princeton University Press.
- Mäki U.** (1999). Science as a free market: A reflexivity test in an economics of economics // *Perspectives on Science*. Vol. 7. P. 486–509.
- Mäki U.** (2008). Realism and Ontology. In: Durlauf S.N., Blume L.E. (eds.) «*The New Palgrave Dictionary of Economics*». Palgrave Macmillan.
- Mäki U.** (2009a). MISSING the World. Models as Isolations and Credible Surrogate Systems // *Erkenntnis*. Vol. 70(1). P. 29–43.
- Mäki U.** (ed.) (2009b). *The Methodology of Positive Economics. Reflections on the Milton Friedman legacy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Mayer T.** (2001). Improving communication in economics: a task for methodologists // *Journal of Econ. Methodology*. Vol. 8(1). P. 77–84.
- McCloskey D.** (1983). The Rhetoric of Economics // *Journal of Econ. Literature*. Vol. 21(2). P. 482–517.
- Mirowski Ph., Sent E.-M.** (eds.) (2002). *Science Bought and Sold*. Chicago: University of Chicago Press.
- Morrison M., Morgan M.S.** (eds.) (1999). *Models as Mediators – Perspectives on Natural and Social Science*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Prychitko D.** (ed.) (1995). *Individuals, Institutions, Interpretations: Hermeneutics Applied to Economics*. Aldershot: Avebury.
- Santos A., Rodrigues J.** (2009). Economics as Social Engineering? Questioning the Performativity Thesis // *Cambridge Journal of Econ.* Vol. 33 (5). P. 985–1000.
- Sent E.-M.** (1998). *The Evolving Rationality of Rational Expectations: An Assessment of Thomas Sargent's Achievements*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Smith V.L.** (2008). Experimental economics. In: Durlauf S.N., Blume L.E. (eds.) «*The New Palgrave Dictionary of Economics*». Basingstoke etc.: Palgrave Macmillan.
- Sugden R.** (2000). Credible Worlds: the Status of Theoretical Models in Economics // *Journal of Econ. Methodology*. Vol. 7(1). P. 1–31.
- Vromen J.** (2004). Taking Evolution Seriously – What Difference does it Make for Economics? In: Davis J. B., Marciano A., Runde J. (eds.) «*The Elgar Companion to Economics and Philosophy*». Cheltenham: Edward Elgar.
- Weintraub E.R.** (1999). *How Should We Write the History of Twentieth Century Economics?* // *Oxford Rev. of Econ. Policy*. Vol. 15(4). P. 139–152.
- Weintraub E.R.** (2002). *How Economics Became a Mathematical Science*. Durham, NC: Duke University Press.
- Wible J.R.** (1998). *The Economics of Science: Methodology and Epistemology as if Economics Really Mattered*. London: Routledge.
- Witt U.** (2008). What is Specific about Evolutionary Economics? // *Journal of Evolutionary Econ.* Vol. 18(5). P. 547–575.
- Woodmansee M., Osteen M.** (1999). *The New Economic Criticism*. Studies at the

Intersection of Literature and Economics. London: Routledge.

Yonay Y.P. (1998). *The Struggle Over the Soul of Economics: Institutional and Neoclassical Economists in America Between the Wars*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Zamora Bonilla J.P. (2001). Where is economic methodology going? // *Journal of Econ. Methodology*. Vol. 8(1). P. 135–138.

Ziliak T., McCloskey D. (2008). *The Cult of Statistical Significance: How the Standard Error Costs Us Jobs, Justice and Lives*. Ann Arbor: University of Michigan Press.

Поступила в редакцию 29 августа 2010 г.

I.A. Boldyrev

National Research University Higher School of Economics, Moscow

Economic Methodology Today: a Review of Major Contributions

This review article considers the state of the art in the modern economic methodology. The structure of this branch of knowledge is briefly described, as well as its institutional organization. We also carry out a substantial classification of various problems and fields of research. We propose to distinguish two basic perspectives which will determine the situation in the field in future: logical-cognitivist and social-constructivist. It is shown, why we consider the latter perspective to be more interesting and promising one. We also examine in detail advantages and shortcomings of normative methodology which is supposed to set standards for a scientific research in economic theory.

Keywords: normative and positive economic methodology, philosophy of economics, models, rationality, interdisciplinarity.

JEL Classification: A11, A12, A14, B4.

Исследование российской экономики



М.Г. Карев

Задача выявления предпочтений
Банка России.
Имитационный подход

А.А. Яковлев

А.В. Говорун

Бизнес-ассоциации
как инструмент взаимодействия
между правительством
и предпринимателями:
результаты эмпирического анализа

М.Г. Карев
ГУ ВШЭ, Москва

Задача выявления предпочтений Банка России. Имитационный подход¹

В работе предлагается формальный метод выявления предпочтений российского регулятора как на качественном, так и на количественном уровне. Основная идея заключается в том, чтобы по наблюдаемому поведению инструмента денежной политики (номинального обменного курса) сделать заключение о лежащих в основе этого поведения предпочтениях ЦБ. Для количественного анализа используется имитационная модель российской экономики. Метод основывается на включении в эту модель предпочтений ЦБ, задаваемых различными типами однопараметрических целевых функций, и заключается в выборе наилучшего варианта, т.е. функции, для которой выявляемый параметр предпочтений ведет себя наиболее гладко. Один из главных выводов состоит в том, что Банк России ведет себя так, как если бы он преследовал две конфликтующие цели: стабилизировать инфляцию на низком уровне и снизить реальный обменный курс либо достичь высокого темпа роста золотовалютных резервов. Также показано, что общепринятая целевая функция, включающая стабилизацию инфляции на низком уровне и снижение колебаний в реальном секторе экономики, ущербна в качестве описания предпочтений российского регулятора.

Ключевые слова: **денежная политика, инфляция, реальный обменный курс, имитационная модель.**

Классификация JEL: E31, E37, E52.

1. Введение

В последнее десятилетие Банк России проводил активную денежную политику, одним из ярких выражений которой стало многократное увеличение денежной массы. Одновременно с бурным ростом денежной массы в экономике и золотовалютных резервов ЦБ номинальный обменный курс рубля не претерпел столь существенного изменения. Общепринято видеть предпосылку сильного роста денежных агрегатов в исключительно благоприятных торговых условиях, в которых находилась наша экономика до начала мирового финансового кризиса. Это наблюдение, однако, не дает ответа на следующий важный вопрос, почему Банк России ведет себя так, а не иначе, и можно ли обнаружить определенную логику в его политике наращивания денежной массы, резервов и воздействия на формирование курса рубля. Этот вопрос находится в центре внимания настоящей работы.

Мы делаем попытку воссоздать пространство предпочтений российского регулятора, в рамках которых находит количественное обоснование проводимая им денежная политика последних лет. Речь, таким образом, идет о задаче выявления скрытых параметров его предпочтений. Подход, который мы предлагаем для поиска ответа, отличается от известных нам методов анализа денежной политики ЦБ. В сле-

¹ Исследование осуществлено в рамках программы фундаментальных исследований Государственного университета Высшей школы экономики в 2010 г. Автор выражает благодарность В.А. Бессонову, К.Ю. Стырину, Р.М. Энтову, рецензенту статьи за ценные замечания.

дующем разделе будет дан краткий обзор существующих методов и развернутая характеристика предлагаемого нами имитационного подхода. Здесь мы обозначим лишь главную трудность, с которой приходится иметь дело при исследовании скрытых предпочтений. Она состоит в том, что конкретные черты наблюдаемой политики существенно зависят как от структурных особенностей экономики, так и от предпочтений регулятора. Без ответа на вопрос, как устроена экономика, невозможно ответить на вопрос, как ЦБ управляет этой экономикой. Как будет показано ниже, при использовании лишь статистических методов проблематично отделить «структуру» от «управления». Для того чтобы обойти эту проблему, мы предлагаем основывать анализ денежной политики на имитационной модели экономики, т.е. теоретической модели, способной с приемлемой точностью воспроизводить наблюдаемые экономические процессы. Идея заключается в том, что теоретическая модель позволяет «увидеть» структуру экономики, тогда как ее количественная сторона помогает раскрыть логику регулятора. Таким образом, основная функция количественной теоретической модели, откалиброванной для описания специфики российской экономики, состоит в устранении неопределенности в описании экономики, а сама модель служит базисом для последующего анализа специфики проводимой политики и выявления закономерностей воздействия на российскую экономику со стороны Банка России. В работе (Карев, 2009) была сформулирована модель российской экономики, которая, по-видимому, хорошо описывает среднесрочную динамику реального обменного курса, инфляции, импорта, денежной массы, золотовалютных резервов при заданных внешних переменных модели, главными из которых являются приток валюты в страну и номинальный обменный курс, интерпретируемый как переменная денежной политики. Эта модель будет выступать в качестве основы для исследования характера проводимой ЦБ политики.

Определим ключевую идею предлагаемого в настоящей работе метода выявления предпочтений регулятора, в нашем случае – Банка России. В базовой имитационной модели номинальный обменный курс выступает в качестве внешней управляющей переменной. Другими словами, поведение номинального курса задается в соответствии с его фактическим поведением, и модель не объясняет, почему он изменяется так, а не иначе. В действительности, во всяком случае для России, обменный курс можно считать инструментом политики ЦБ. Если исходить из того, что регулятор оказывает целенаправленное влияние на поведение обменного курса, то возникает важный вопрос, можно ли по наблюдаемому поведению инструмента и других макропеременных сделать определенные выводы о целях регулятора. Сформулируем этот же вопрос более строго, какая целевая функция ЦБ (в предположении его рационального поведения и на основе заданной теоретической модели экономики) наиболее адекватно описыва-

ет наблюдаемое поведение номинального обменного курса и связанных с ним переменных. Ответ на этот вопрос и составляет основной результат настоящей работы.

Работа строится по следующему плану. Нам представляется целесообразным начать с краткого описания известных нам методов анализа денежной политики, останавливаясь на преимуществах и недостатках каждого из них. Это необходимо для того, чтобы определить основные отличительные черты так называемого имитационного подхода, который развивается в настоящей работе. Затем в целях связности изложения мы приводим основные предпосылки и результаты имитационной модели, которая используется в качестве основы предлагаемого анализа предпочтений. В следующем разделе исследуется спектр возможных целевых функций российского регулятора, дается более точная формулировка метода выявления предпочтений. Следующим этапом является тестирование различных типов целевых функций и выбор наилучшего варианта. Последний раздел посвящен сравнительному анализу главных претендентов на описание предпочтений российского регулятора. В заключении суммируются основные результаты работы.

2. Подходы к анализу денежно-кредитной политики

2.1. Стандартные методы

Известный нам корпус исследований удобно разделить на два направления: «статистическое» и «теоретическое». В статистическом анализе, в свою очередь, можно выделить два подхода. Первый, наиболее распространенный, можно назвать «упрощенным статистическим подходом», подчеркивая, что рассматриваемые уравнения имеют приведенную форму, т.е. коэффициенты в этих уравнениях зависят от параметров денежно-кредитной политики. Второй метод ставит целью обойти данное ограничение, и его мы будем называть «структурный статистический подход». Обрисуем кратко сильные и слабые стороны каждого из этих подходов.

2.1.1. Упрощенный статистический подход

Ключевая идея, заложенная в исходной для этого направления работе (Taylor, 1993), состоит в обнаружении эмпирической связи между некоторой переменной, которую можно трактовать как инструмент политики, и другими переменными, рассматриваемыми в качестве конечных целей политики. В частности, Тейлор обнаружил, что для экономики США существует устойчивая зависимость ставки по межбанковским кредитам от темпа инфляции и уровня выпуска в недавнем прошлом. С тех пор появился огромный массив работ, посвященный «правилам Тейлора». В целом, независимо от того насколько сложные спецификации используются (обычно это системы одновременных уравнений вместо одного уравнения у Тейлора) и насколько сложна

используемая эконометрика, эти работы объединяет один принцип: установить зависимость «инструмента» (процентная ставка, денежный агрегат, номинальный обменный курс) от «целей» (темпы инфляции, прирост выпуска, реальный курс). Основная трудность, с которой мы здесь неизбежно сталкиваемся, заключается в неоднозначности трактовки получаемых взаимосвязей. Достаточно универсальный аргумент, известный как «критика Лукаса», состоит в том, что коэффициенты зависимостей между разными переменными, скорее всего, являются результатом наложения структурных особенностей экономики и специфики проводимой политики. Поскольку эмпирические уравнения отражают лишь конечный продукт такого взаимодействия, то, строго говоря, наивная трактовка, состоящая в том, чтобы считать значимость и высокую чувствительность к факторам (например, высокая чувствительность инструмента к инфляции) указанием на значимость и важность соответствующей цели (борьба с инфляцией), может вводить в заблуждение. Сформулируем этот же тезис в виде кажущегося парадокса: может наблюдаться значимая связь определенной переменной с инструментом политики, когда она не является целью, и, напротив, переменная может составлять важную цель, хотя эмпирическая зависимость отсутствует. Таким образом, взаимосвязи типа «правила Тейлора» слабо информативны в раскрытии целей денежной политики, и тем более ничего не сообщают о том, насколько эффективна политика в достижении этих целей. Эта проблема может быть решена в рамках второго, теоретического, подхода.

2.1.2. Теоретический подход

Как правило (см., например, (Clarida, Gali, Gertler, 1999; Ball, 1995)), теоретическое моделирование политики ЦБ строится из двух блоков. Во-первых, формулируется модель экономики, являющейся объектом регулирования ЦБ. Для ЦБ экономические связи являются теми естественными ограничениями, в рамках которых он должен найти оптимальный для себя режим управления. Понятие «оптимальная политика» уточняется посредством введения целевой функции ЦБ, которая описывает его предпочтения как самостоятельного экономического агента. Это – вторая составляющая модели. Предполагается, что ЦБ действует рационально, т.е. выбирает в рамках имеющихся ограничений наиболее предпочтительное в терминах своей целевой функции поведение. Решение конкретной задачи оптимизации формулируется в виде правила для инструмента управления, переменной, посредством которой ЦБ влияет на систему макроэкономических переменных. Отсюда прямо вытекают две основные проблемы приложения описанной схемы к анализу политики ЦБ в реальном мире. Во-первых, предлагаемая модель экономики, в рамках которой, как предполагается, действует ЦБ, может быть слишком грубой; во-вторых, предпочтения ЦБ, которые напрямую не наблюдаются,

могут быть заданы неверно. В результате почти неизбежно возникает серьезное расхождение между модельным и фактическим поведением инструмента денежной политики, будь то процентная ставка, денежный агрегат или номинальный обменный курс. Именно поэтому подобные работы ограничиваются анализом качественных особенностей оптимальной политики и анализируют причины наиболее очевидных отклонений фактического поведения регулятора от правил, следующих из теоретических моделей. Анализ расхождений имеет также качественный характер и ведется по двум направлениям: коррекция исходной модели и коррекция предпочтений. Однако сильная сторона состоит в том, что рассмотрение ведется в рамках строгой концептуальной схемы. В частности, особенно четко проступает обсуждавшаяся особенность: конкретные черты ДКП, которые фиксируются в эмпирических уравнениях Тейлора, являются следствием взаимодействия «структуры» экономики и предпочтений регулятора.

2.1.3. Структурный статистический подход

Данный подход представляет собой попытку поставить понятийный каркас теоретического подхода на более прочный фундамент эмпирических уравнений, описывающих экономику. При удачной реализации этой идеи приведенные коэффициенты в правиле Тейлора выявляют связь со скрытыми в них параметрами предпочтений ЦБ (см., например, (Favero, Rovelli, 2007)).

При практической реализации данная стратегия сталкивается с рядом трудностей. Как правило, оцениваемые уравнения представляют собой систему одновременных уравнений, и, как следствие, возникает проблема их идентификации. Допуская, однако, что проблема идентификации так или иначе решена, данный метод встречается с трудностью содержательного характера. Дело в том, что анализ основывается на принципиальном допущении структурного характера уравнений. В указанной работе это проявляется в том, что зависимость будущего темпа инфляции от текущего темпа инфляции и отклонения выпуска от естественного уровня трактуется как функция предложения неокейнсианского типа, не зависящая от политики ЦБ. Однако это не обязательно так: легко показать, что, если структура экономики постулирована ошибочно, та же самая эмпирическая связь может оказаться чувствительной к изменению политики. Данный подход не может гарантировать адекватности процедуры выявления параметров предпочтений ЦБ, так как структурный характер используемых эмпирических уравнений не доказывается, а постулируется. Тем не менее в качестве сильной стороны данного подхода можно отметить, что переход от наблюдаемых параметров к скрытым является внутренне согласованным: мы приходим к вполне определенной зависимости коэффициентов правила Тейлора от структурных особенностей экономики и параметров предпочтений ЦБ. Более того, при удачном

решении проблемы идентификации можно получить оценки сразу для нескольких величин, параметризующих целевую функцию ЦБ.

2.2. Имитационный подход

В настоящей работе развивается альтернативный подход к анализу ДКП и выявлению скрытых предпочтений регулятора. В целом наш метод анализа идейно близок обсуждавшемуся выше структурному статистическому рассмотрению. Оба подхода объединяют упор на «структуру» экономики и применение теоретического аппарата оптимальной денежной политики. Основное различие касается способа получения структурных уравнений. Статистический подход связан с постулированием фундаментальных черт экономики (например, ценовой негибкости) и статистическим уточнением уравнений, содержательная интерпретация которых задана. При имитационном моделировании уравнения от начала и до конца выводятся из теоретических предпосылок, призванных отразить наиболее характерные черты исследуемой экономики. Важное место отводится калибровке параметров и решению вопроса о том, какие переменные можно считать экзогенными. Эффективность имитационной модели связана с ее способностью отражать характерные черты фактической динамики изучаемых переменных. Таким образом, получаемые уравнения, с одной стороны, как правило, проще статистических, и, с другой – они имеют более глубокое теоретическое обоснование. Когда они достаточно хорошо воспроизводят фактическую динамику, это может служить достаточно убедительным аргументом в пользу того, что они правильно отображают структуру экономики. В контексте задачи выявления скрытых предпочтений, когда структурный характер уравнений является принципиальным вопросом, это составляет, на наш взгляд, главное достоинство имитационного подхода.

Итак, имитационная модель призвана сформулировать ряд количественных теоретических соотношений переменных, среди которых есть и инструменты денежной политики. Эти уравнения трактуются как ограничения ЦБ. Задавая его целевую функцию, можно определить связь между инструментом политики и другими переменными. Можно предложить, по крайней мере, два метода выявления скрытых параметров.

Первый метод аналогичен методу, используемому при структурном подходе. В этом случае целевая функция ЦБ задается в наиболее общем виде и включает несколько параметров. Затем выводится теоретическое правило Тейлора (связь между инструментом и релевантными переменными) и оценивается его эмпирический аналог. Наконец, имея эмпирические оценки и теоретические связи между коэффициентами уравнения Тейлора и структурными коэффициентами теоретических уравнений (уравнения Эйлера), можно восстановить необходимые параметры. Преимущество этого метода – в том,

что можно установить сразу несколько величин, параметризующих целевую функцию ЦБ. К недостаткам следует отнести усреднение получаемых параметров предпочтений по всему рассматриваемому горизонту, вследствие чего может быть утрачена важная информация об имевших место сдвигах в предпочтениях.

Второй метод, развиваемый в настоящей работе, не связан с эмпирической оценкой правила для инструмента. В этом случае рассматриваются различные типы *однопараметрических* целевых функций. При задании определенного типа поведение инструмента денежной политики оказывается специфическим образом связано с единственным параметром предпочтений. Затем в каждом рассматриваемом периоде значение параметра подбирается так, чтобы теоретическое (модельное) и фактическое значения инструмента политики совпали. В результате для каждого типа целевой функции восстанавливается эволюция скрытого параметра предпочтений, объясняющая наблюдаемое поведение инструмента. По характеру изменений параметра во времени можно делать выводы о релевантности того или другого типа предпочтений. Более подробно этот метод будет описан в четвертом подразделе. Пока же отметим, что очевидный недостаток заключается в его однопараметрическом характере, тогда как достоинство заключено в возможности анализировать временные сдвиги в предпочтениях, если таковые имели место.

Оба метода, на наш взгляд, следует рассматривать как взаимодополняющие. Второй метод помогает выявить общую картину: с помощью него можно установить, какие из рассматриваемых типов однопараметрических функций могут претендовать на роль предпочтений регулятора, а какие являются заведомо неадекватными. Затем отобранные функции можно расширить, включив в них дополнительные параметры (такие, например, как межвременной дисконт, оптимальная инфляция, инерционность инструмента), и восстановить их с помощью эмпирической оценки уравнения Тейлора. В настоящей работе мы ограничиваемся первой частью. Наша задача состоит в том, чтобы показать, что некоторые из однопараметрических целевых функций справляются с возложенной на них ролью лучше, чем другие. Исследование дополнительных параметров может быть проведено в будущем на основе полученных результатов.

3. Имитационная модель

В качестве базы исследования предпочтений Банка России будет использована имитационная модель российской экономики, развитая в работе (Карев, 2009). Представляется целесообразным коротко изложить основные предпосылки и результаты модели.

Используются следующие основные предпосылки:

- цены являются абсолютно гибкими. Все рынки, включая рынок труда, находятся в состоянии равновесия;

- экспорт является экзогенным. Эта предпосылка отражает сырьевой характер экспорта российской экономики;
- экономика производит внутренние товары и услуги, которые являются неполными субститутами как по отношению друг к другу, так и по отношению к импортным товарам;
- низкая чувствительность потока частного капитала к диспаритету процентных ставок.

Условие низкой чувствительности требует более детального комментария, так как лежит в основе механизма воздействия ЦБ на экономику. Следствием принятого в большинстве теоретических моделей открытой экономики условия бесконечной эластичности потока капитала по диспаритету процентных ставок (совершенная мобильность капитала) является независимость состояния реального сектора от резервной политики ЦБ. Ослабление условия совершенной мобильности капитала делает картину более сложной, однако, на наш взгляд, более реалистичной. Как будет показано в подразделе 4, при низкой чувствительности потока капитала имеет место выраженное взаимодействие между номинальными и реальными величинами (в первую очередь реальным обменным курсом). Следует отметить, что данная предпосылка отличается от иногда используемого условия запрета на движение капитала (см., например, (Zamulin, Sosunov, 2007)): она позволяет учитывать потоки капитала, но видит в них прежде всего реакцию на изменение некоторых базовых факторов, каковыми могут быть, например, инвестиционный климат в стране или состояние международных финансовых рынков. Таким образом, возникает важный канал для воздействия монетарной политики на реальный сектор экономики даже в условиях ценовой гибкости. Благодаря этому можно оставить в стороне явления, связанные с ценовой жесткостью. В самом деле эффект ценовой жесткости можно рассматривать как отклонение в поведении переменных от траектории в классической версии и, если классическое описание таково, что состояние равновесия реального сектора не зависит от денежной политики, учет дополнительных трений, порождающих такое влияние, оправдан и необходим. Однако в предлагаемых условиях, которые, как нам представляется, отражают положение дел в российской экономике, учет более тонкого механизма ценовой жесткости (будучи явлением следующего порядка малости) не представляется столь существенным.

Как отмечалось ранее, одним из главных моментов имитационного моделирования является выделение экзогенных переменных, играющих роль движущей силы в эволюции внутренних переменных. В предлагаемой модели роль ключевой экзогенной переменной играет приток валюты (*CRI*), представляющий, по определению, сумму экспортной выручки и притока частного капитала. Экзогенный характер этой переменной связан с используемыми предпосылками о сырьевом характере экспорта и низкой чувствительности потока капитала к проценту.

Одно из уравнений модели представляет платежный баланс. Тождественное равенство нулю суммы счета текущих операций и счета капитала можно записать через изменение резервов ЦБ и приток капитала из частного сектора: $\Delta R_t = CA_t + CI_t^*$.

Приток в страну частного капитала, CI , является экзогенной переменной в силу предпосылки о слабой чувствительности потока капитала по диспаритету процентных ставок.

Счет текущих операций совпадает с чистым экспортом. Экспорт предполагается экзогенным в силу предпосылки о его сырьевом характере: $CA_t = Ex_t^* - Im_t$.

Зависимость импорта от реального обменного курса и экзогенного дохода (выпуска)² является следствием решения задачи репрезентативного потребителя (Карев, 2009), который характеризуется параметром предпочтений a (калибровочная константа) и нормой сбережений s :

$$Im_t = (1 - a)(1 - s)e_t^{1/a} y_t^* \quad (3.1)$$

Сумма притока частного капитала и экспорта составляет экзогенный приток валюты в страну (*currency inflow*) – переменная, которая играет в модели роль внешней движущей силы, $-CRI^* \equiv Ex^* + CI^*$.

Учитывая введенные обозначения и соотношения, имеем следующее уравнение для изменения резервов ЦБ: $\Delta R_t = -Im_t + CRI_t^*$.

Последнее уравнение можно записать в логлинейной форме, показывающей логарифмическое отклонение переменных в периоде t от их состояний в периоде $t - 1$. Воспользовавшись (3.1), имеем окончательную запись уравнения платежного баланса:

$$R_{t-1}\Delta\tilde{R}_t = -Im_{t-1}(1 + a^{-1}\Delta\tilde{e}_t + \Delta\tilde{y}_t^*) + CRI_t^*, \quad (3.2)$$

где $\Delta\tilde{R}_t$ – темп роста резервов; $\Delta\tilde{e}_t$ – темп роста реального курса; $\Delta\tilde{y}_t^*$ – экзогенный темп роста выпуска в периоде t . Для упрощения записи в этой и последующих формулах буквами с волной обозначаются логарифмы исходных переменных ($\tilde{x} \equiv \ln x$).

Следующее уравнение представляет баланс ЦБ, связывающий изменение денежной базы, изменение резервов и изменение суверенных фондов. Логлинейная форма этого баланса имеет вид:

$$M_{t-1}\Delta\tilde{M}_t = E_{t-1}R_{t-1}\Delta\tilde{R}_t - \Delta SF_t^*, \quad (3.3)$$

где $\Delta\tilde{M}_t$ – темп роста денежной базы; E_t – номинальный обменный курс; ΔSF_t^* – экзогенное приращение суверенных фондов в периоде t , выраженное в национальной валюте.

Четвертое уравнение описывает состояние равновесия на денежном рынке. В модели предлагается исходить из простейшей

² Подробное обоснование трактовки выпуска как экзогенной переменной модели содержится в работе (Карев, 2009). Основные аргументы в пользу такой трактовки сводятся к следующему. Во-первых, многие исследования показывают, что существенную роль в движении выпуска играют так называемые «остатки Солоу» – переменные, с большим трудом и слабой точностью поддающиеся эндогенизации (в контексте исследования российской экономики; см., например, (Бессонов, 2004)). Во-вторых, как показывают наши оценки, изменение реального обменного курса должно слабо влиять на выпуск, что обеспечивает корректность формулировки задачи управления ЦБ, в которой воздействие регулятора на выпуск не учитывается (см. замечание к п. 4.3).

количественной теории спроса на деньги $M / P_d = V_o^{-1} y$, где P_d – уровень цен на отечественные товары, V_o – постоянная скорость обращения денег. В рамках модели между ценовыми индексами имеет место простая связь: уровень цен P потребителя есть геометрическое среднее уровня цен на отечественные товары P_d и уровня цен на импортные товары P_f : $P = P_d^a P_f^{1-a}$.

Подставляя это выражение в уравнение спроса на деньги и записывая это уравнение в логлинейной форме, получаем следующую связь между ростом реального дохода, ростом денежной массы, инфляцией потребительских цен и ростом реального обменного курса:

$$\Delta \tilde{y}_t^* = \Delta \tilde{M}_t - \pi_t - \Delta \tilde{e}_t (1-a) / a. \quad (3.4)$$

При выводе уравнения (3.3) было учтено определение реального обменного курса:

$$\Delta \tilde{e}_t \equiv \pi_t - \pi_t^f. \quad (3.5)$$

Наконец, последнее уравнение модели представляет закон одной цены для импортируемых товаров:

$$\pi_t^f = \Delta \tilde{E}_t + \pi_t^{f*}, \quad (3.6)$$

где π_t^{f*} – экзогенная инфляция во внешнем мире. В модельных расчетах эта величина фиксируется на уровне 2%, что соответствует средней годовой инфляции в ЕС – основном торговом партнере России.

Одна из семи переменных $\pi, \pi^f, e, E, R, M, Im$ в системе (3.1)–(3.6) формально может считаться инструментом политики. Тогда поведение инструмента может быть увязано с некоторым правилом денежной политики, которое, в свою очередь, определяется предпочтениями ЦБ. Учитывая характер поведения российского регулятора, нам представляется, что с содержательной точки зрения на эту роль лучше всего подходит номинальный обменный курс. В самом деле, на протяжении, по крайней мере, последнего десятилетия Банк России активно вмешивался в формирование этой величины посредством операций на валютном рынке. Однако в работе (Карев, 2009) было показано, что в условиях низкой чувствительности потока капитала по проценту управление номинальным процентом проще и эффективнее управления процентом. Таким образом, в дальнейшем под инструментом денежной политики будем понимать номинальный обменный курс, точнее – курс рубля по бивалютной корзине. В рамках имитационной модели траектория инструмента политики задается в соответствии с его фактической динамикой, т.е. E выступает в качестве еще одной экзогенной переменной модели. В следующей части внимание будет сосредоточено на исследовании связи между наблюдаемыми изменениями инструмента и скрытыми за ними предпочтениями Банка России.

Итак, задавая начальное состояние системы (значения всех переменных в исходном периоде) и траектории экзогенных перемен-

ных модели, можно определить траектории эндогенных переменных, генерируемые системой (3.1)–(3.6). Ниже приводятся полученные в работе графики соответствия модельного и фактического поведения основных эндогенных переменных за период 1996–2007 гг. с полугодиевым шагом (рис. 1–5).

Приведенные результаты показывают, что сформулированная модель достаточно хорошо воспроизводит фактическую динамику эндогенных переменных и может быть положена в основу исследования предпочтений Банка России.

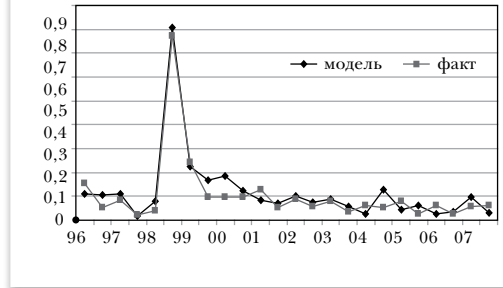


Рис. 1

*Полугодовая инфляция
(процентное изменение)*

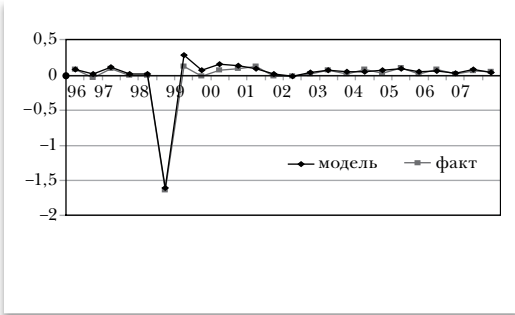


Рис. 2

*Темп роста реального обменного курса
(процентное изменение)*

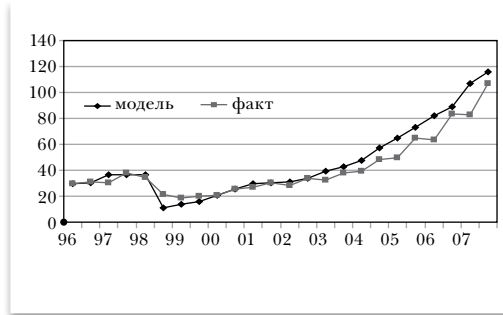


Рис. 3

*Импорт
(млрд бивалютной корзины)*

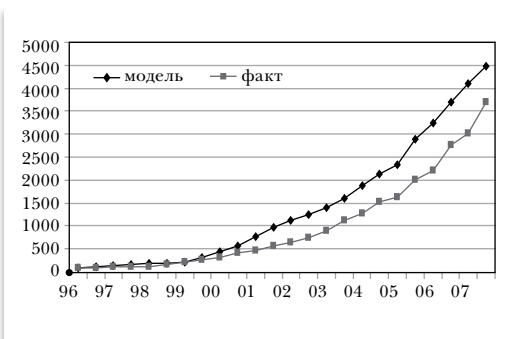


Рис. 4

*Денежная база
(млрд бивалютной корзины)*

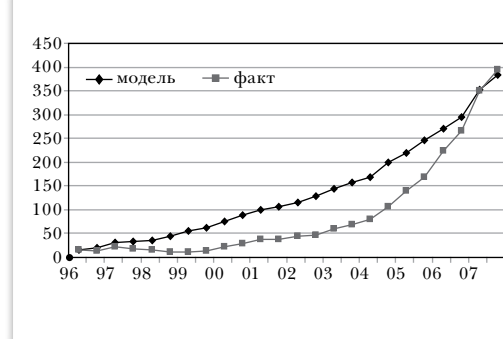


Рис. 5

*Золотовалютные резервы
(млрд бивалютной корзины)*

4. Выявление предпочтений ЦБ

4.1. Варианты предпочтений Банка России

В первую очередь необходимо обсудить возможный спектр предпочтений российского регулятора. Нам представляется, что имеется достаточно большое качественное разнообразие в трактовке предпочтений. В литературе, посвященной проблеме формирования политики ЦБ, выделяются два основных типа предпочтений.

Первый представляет предпочтения ЦБ как наложение двух мотивов: стабилизации инфляции на низком уровне и снижении колебаний в реальном секторе экономики. Считается, что ЦБ минимизирует дисконтированную сумму однопериодных потерь. Подобное сочетание целей обычно моделируется с помощью квадратичной однопериодной функции потерь:

$$l = \gamma(\pi - \pi^*)^2 + (1 - \gamma)(x - x^*)^2, \quad 0 \leq \gamma \leq 1.$$

В данном выражении x представляет некоторую макроэкономическую переменную, относящуюся к реальному сектору экономики: выпуск, занятость или реальный обменный курс. Нам представляется, что именно реальный обменный курс может претендовать на описание той стороны предпочтений ЦБ России, которая связана с реальным сектором экономики. С одной стороны, стабилизация реального обменного курса ведет к снижению колебаний относительных цен импортируемых и отечественных товаров, и поэтому мотив сохранения условий торговли для регулятора может быть теоретически значимым. С другой стороны, в своих заявлениях ЦБ России не раз открыто говорил об опасности реального укрепления рубля. Таким образом, x^* имеет смысл целевого уровня реального курса, а π^* – оптимального уровня инфляции. Таким образом, наилучшим с точки зрения предпочтений ЦБ состояние экономики, соответствующее минимальным потерям, состоит в равенстве обоих переменных целевым значениям. В стандартной постановке ЦБ, как правило, не может обеспечить одновременного равенства из-за наличия шоков различной природы. Задача ЦБ сводится к управлению, обеспечивающему наилучшую фильтрацию этих шоков. Особую роль здесь играет коэффициент γ , который задает относительную важность двух мотивов. Близкое к 1 значение γ характеризует ЦБ, важнейшей целью которого является контроль над инфляционной составляющей. Можно утверждать, что в результате таких действий ЦБ инфляция будет всегда близка к целевому уровню. Напротив, малое значение γ означает, что приоритетом политики является приближение состояния реального сектора к целевому уровню. Ответ на вопрос, будет ли фактически обеспечен целевой уровень, не очевиден, поскольку зависит от структурных ограничений экономики. В этой связи отметим, что именно разрыв между целевым и потенциально возможным состоянием реального сектора может породить проблему динамической несостоятельности оптимальной политики (см., например, (Kydland, Prescott, 1977)).

Может ли функция потерь рассматриваемого типа претендовать на описание предпочтений ЦБ в российских условиях? На наш взгляд, может, но с известными оговорками. Наибольшую трудность в трактовке представляет целевой уровень реального обменного курса x^* . Если допустить, что целевым является стационарный долгосрочный уровень, при котором без вмешательства ЦБ счет текущих операций равен чистому притоку капитала, то оптимальная политика была бы тривиальной: не вмешиваться в формирование номинального обменного курса. При этом реальный обменный курс в любом периоде автоматически оказывался бы на целевом уровне. Такой вывод явно противоречит фактическому поведению ЦБ России, который на протяжении длительного времени активно наращивал резервы, действуя против укрепления номинального курса и порождая инфляцию. Можно двояким образом модифицировать функцию потерь так, чтобы она качественно отражала данную особенность поведения Банка России.

Первая модификация состоит в том, чтобы под целевым уровнем подразумевать уже сложившийся в экономике уровень реального обменного курса. Возвращаясь к ранее использовавшимся обозначениям, функция потерь в этом случае принимает вид:

$$l_2 = \gamma(\pi - \pi^*)^2 + (1 - \gamma)(\Delta \tilde{e}_t)^2, \quad 0 \leq \gamma \leq 1.$$

В этом случае ЦБ, сталкиваясь с растущим экспортом или притоком капитала, избегая резкого укрепления реального курса, будет вынужден наращивать резервы, допуская инфляцию. В результате воздействие шока притока валюты оказывается растянутым во времени, в течение которого реальный курс будет плавно укрепляться, постепенно приближаясь к стационарному уровню, а денежная масса и резервы – расти, порождая инфляцию. Насколько быстро протекает процесс адаптации, зависит от относительной важности целей политики, т.е. от коэффициента γ . В целом подобная динамика соответствует наблюдавшимся в последние годы процессам.

Вторая модификация заключается в том, что, хотя целевым уровнем реального курса является его долгосрочное значение, при переходе к этому целевому значению ЦБ старается избегать резких скачков номинального курса. Следующая функция дает подходящую формализацию этой идеи:

$$l_3 = (\pi - \pi^*)^2 + k_1(e - e^*)^2 + k_2(\Delta \tilde{E})^2.$$

ЦБ, характеризуемый такой целевой функцией, также будет обеспечивать плавный переход к долгосрочному уровню реального курса. Переходный процесс будет тем медленнее, чем больше весовой коэффициент при волатильности номинального курса.

Функцию потерь другого типа можно охарактеризовать как предпочтения без точки насыщения. Самой простой версией является линейная по реальной переменной функция:

$$I_4 = \gamma(\pi - \pi^*)^2 + (1 - \gamma)x, \quad 0 \leq \gamma \leq 1.$$

Отличие от квадратичных функций состоит в том, что в данной спецификации отсутствует конечный целевой уровень реальной переменной. В качестве реальной ненасыщаемой переменной может выступать реальный обменный курс, что будет отражать возможное стремление ЦБ понизить реальный обменный курс и стимулировать реальный сектор. Однако роль такой переменной может играть уровень золотовалютных резервов или темп их роста. Стремление накопить большие резервы в благоприятных условиях может быть продиктовано «стабилизационными» мотивами регулятора. Интересно отметить, что в условиях растущего экспорта или притока капитала, ЦБ, характеризуемый такими предпочтениями, также будет препятствовать слишком быстрому укреплению национальной валюты, наращивая резервы.

Итак, каждый из предложенных вариантов функции потерь правдоподобен и способен, во всяком случае, на качественном уровне объяснить наблюдавшийся в последнее десятилетие рост золотовалютных резервов в благоприятных внешних условиях, выражающихся в росте экспорта и притока частного капитала в страну. Для того чтобы выявить, какая из возможных спецификаций предпочтений наилучшим образом соответствует фактической политике ЦБ, необходимо располагать более точным инструментом описания и критерием отбора.

4.2. Формализация метода выявления предпочтений

В исходной формулировке модели (3.1)–(3.6) номинальный обменный курс предполагался заданной внешней переменной модели. Однако очевидно, что обменный курс формируется в результате взаимодействия множества факторов, среди которых вмешательство регулятора играет первоочередную роль. Можно с уверенностью утверждать, что в России последнего десятилетия ЦБ активно воздействовал на номинальный обменный курс средствами проводимой им резервной политики. Таким образом, с точки зрения денежной политики обменный курс можно трактовать как переменную управления, посредством которой ЦБ старается обеспечить наилучшее с его точки зрения состояние экономики из множества допустимых.

Как указывалось ранее, мы ограничиваемся рассмотрением однопараметрических целевых функций. Хотя однопараметрическое ограничение можно отнести к недостаткам подхода, мы считаем, что именно этот подход продуктивен в качестве начального анализа, поскольку он позволяет вскрыть важную информацию о том, как предпочтения менялись во времени. Однако, как станет ясно из дальнейшего, из характера изменения однопараметрической функции иногда можно сделать вполне определенный вывод о том, можно ли добиться лучшего описания с помощью ее обобщения на случай нескольких параметров.

Опишем теперь предлагаемый алгоритм выявления предпочтений. Мы будем рассматривать варианты целевых функций, близких к обсуждавшимся выше, которые параметризуются единственным коэффициентом γ , показывающим относительный вес двух конкурирующих целей ЦБ: стабилизации инфляции относительно второй цели. Задание варианта целевой функции и значения весового коэффициента в периоде t однозначно определяет количественное изменение обменного курса, которое ЦБ допускает в этом периоде при текущей реализации внешних условий. Но верно и обратное: из *наблюдаемого* изменения обменного курса в периоде t в условиях заданного типа предпочтений можно рассчитать весовой коэффициент, который рационализирует поведение ЦБ в этом периоде. Следовательно, для каждого варианта целевой функции наблюдаемому поведению инструмента (номинального обменного курса) можно поставить в соответствие определенную временную эволюцию весового коэффициента, параметризующего эту функцию. Естественно, что для каждого варианта характер временной эволюции будет отличаться. Мы предлагаем остановить выбор на той целевой функции, которая характеризуется наибольшей гладкостью в изменении выявляемого параметра предпочтений. Подобный критерий отбора основан на кажущемся разумном теоретическом допущении об относительной стабильности предпочтений регулятора.

Итак, предлагаемый метод позволяет установить временную эволюцию единственного параметра: весового коэффициента инфляции. С формальной точки зрения это означает, что остальные возможные параметры должны быть зафиксированы на определенном уровне.

В дальнейшем принимаются следующие ограничения.

Оптимальный уровень инфляции π^* в целевой функции равен нулю. Заметим в этой связи, что существуют веские аргументы в пользу того, что небольшая положительная инфляция (1–3%) может быть благоприятна для экономики и, следовательно, может отражаться в целевых параметрах регулятора. Однако наш метод не способен выявить наличие этой поправки. Точнее, можно убедиться, что фиксация в целевой функции небольшой положительной инфляции (2%) не меняет значимым образом наблюдаемую эволюцию коэффициента γ . Это можно объяснить тем, что инфляция в России последних лет была значительно выше этой величины и невозможно установить, руководствовался ли регулятор целью стабилизировать инфляцию около нулевого или почти нулевого уровня.

В дальнейшем анализе делается допущение, что ЦБ воспринимает коэффициенты в бюджетном ограничении как заданные. Это существенно упрощает технику, так как в этом случае межвременная задача оптимизации, как будет видно, сводится к независимым оптимизациям в каждом периоде.

Наконец, мы не рассматриваем эффекты, связанные с возможным присутствием в целевой функции регулятора элемента инерционности в поведении инструмента. Это условие продиктовано однопараметрическим ограничением метода. Тем не менее, как будет видно из дальнейшего, для некоторых типов целевых функций можно с определенной уверенностью исключить присутствие подобного элемента.

Далее мы применяем описанный выше метод, анализируя четыре типа предпочтений. Сначала рассматриваются квадратичные, затем линейные однопараметрические функции.

4.3. Модель ЦБ-1: стабилизация инфляции и стабилизация реального обменного курса

Мы рассматриваем ЦБ, который руководствуется двумя целями: стабилизацией инфляции около нулевого уровня и стабилизацией реального курса около уже сложившегося уровня. Смысл подобной функции обсуждался выше. Однопериодная функция потерь записывается в виде $l = \gamma_t \pi_t^2 + (1 - \gamma_t) \Delta \tilde{e}_t^2$, где γ_t – коэффициент нетерпимости к инфляции: чем ближе к единице, тем важнее для ЦБ низкая инфляция по сравнению с волатильностью реального обменного курса.

Структурное ограничение, которое формирует множество выбора ЦБ, получается из уравнений (3.1)–(3.4) и может быть записано в виде:

$$\begin{aligned} \lambda_1(t)\pi_t + \lambda_2(t)\Delta\tilde{e}_t &= \varepsilon_t, \\ \lambda_1(t) &\equiv M_{t-1} / E_{t-1}, \\ \lambda_2(t) &\equiv ((1-a)M_{t-1} / E_{t-1} + Im_{t-1}) / a, \\ \varepsilon_t &\equiv (CRI_t - Im_{t-1} - \Delta SF_t / E_{t-1}) - (M_{t-1} / E_{t-1} + Im_{t-1}) \Delta \tilde{y}_t. \end{aligned}$$

Положительные динамические коэффициенты $\lambda_1(t), \lambda_2(t)$ определяются по значениям денежной массы, обменного курса и импорта предыдущего периода и показывают, что снижение инфляции на 1% сопряжено с ростом реального обменного курса на λ_2 / λ_1 процентов, т.е. определяют издержки снижения инфляции в терминах реального обменного курса. Правая часть структурного ограничения, величина ε_t , суммирует внешние условия, в которых действует ЦБ, и характеризует масштаб отклонения экономики от оптимального с точки зрения ЦБ состояния с нулевой инфляцией и стабильным реальным курсом. Величина в первых скобках связана с экзогенной величиной притока валюты за вычетом импорта предыдущего периода и изменения суверенных фондов (эффект нейтрализации); вторая скобка определяет влияние экзогенного роста агрегированного выпуска³. Поскольку,

³ Более точная формулировка этого ограничения должна учитывать возможное влияние изменения реального курса на выпуск. Можно показать (Карев 2009), что учет зависимости выпуска от реального обменного курса приводит к следующей модификации ограничения: $\lambda_1(t)\pi_t + \lambda_2(t)\Delta\tilde{e}_t = \varepsilon_t'$, где $\lambda_2(t) \equiv ((1-a-\delta)M_{t-1} / E_{t-1} + (1-\delta)Im_{t-1}) / a$, выражение для ε_t' отличается от ε_t только тем, что в нем учитывается не все изменение выпуска, а остаток изменения, не объясняемый изменением реального курса. В данной формуле δ представляет отношение импорта к выпуску, ее характерная величина для российской экономики составляет 0,07. Следовательно, данная поправка очень мала и не влияет на весовые коэффициенты структурного ограничения. Это замечание относится ко всему дальнейшему анализу.

согласно допущению, считается, что ЦБ не учитывает своего влияния на коэффициенты данного ограничения для будущих периодов, многопериодная задача сводится к минимизации однопериодной функции потерь. Ее решением является определенное оптимальное в терминах инфляции и изменения реального обменного курса состояние экономики:

$$\pi_t^* = \frac{1}{\lambda_1(t)} \times \frac{(1-\gamma_t)}{(1-\gamma_t) + \gamma_t (\lambda_2(t)/\lambda_1(t))^2} \varepsilon_t, \quad (4.1)$$

$$\Delta \tilde{e}_t^* = \frac{1}{\lambda_2(t)} \times \frac{\gamma_t (\lambda_2(t)/\lambda_1(t))^2}{(1-\gamma_t) + \gamma_t (\lambda_2(t)/\lambda_1(t))^2} \varepsilon_t. \quad (4.2)$$

ЦБ может обеспечить приведенное выше состояние экономики посредством управления номинальным обменным курсом по следующему правилу, получаемому из уравнений (3.5) и (3.6):

$$\Delta \tilde{E}_t = \pi_t^* - \Delta \tilde{e}_t^* - \pi_t^{f*}. \quad (4.3)$$

Следовательно, изменение обменного курса, которое допускает ЦБ, оказывается однозначным образом связанным с коэффициентом нетерпимости к инфляции периода γ_t . Таким образом, если исходить из фактического изменения номинального обменного курса в периоде t , можно использовать соотношения (4.3)–(4.5) для расчета значения коэффициента предпочтений γ_t , объясняющего данное изменение. При этом допускается, что ЦБ характеризуется, во-первых, именно таким типом предпочтений, во-вторых, он действует рационально. Рассчитанный этим способом коэффициент нетерпимости к инфляции в период 2000–2008 гг. с полугодовым шагом представлен на рис. 6.

Мы видим, что тестируемая спецификация терпит два явные провала: период со второй половины 2001 г. по вторую половину 2002 г. и вторая половина 2008 г. Оказывается, что для этих эпизодов не существует значений коэффициента нетерпимости к инфляции, дающих наблюдаемое поведение обменного курса. Нетрудно уяснить причину подобного сбоя. Дело в том, что указанные пери-

оды характеризуются сочетанием инфляции с реальным ослаблением национальной валюты. Подобное сочетание невозможно оправдать в рамках рассматриваемой целевой функции, так как оно заведомо неоптимально. Как видно из структурного ограничения, недопущение реального ослабления дало бы одновременно меньшую инфляцию

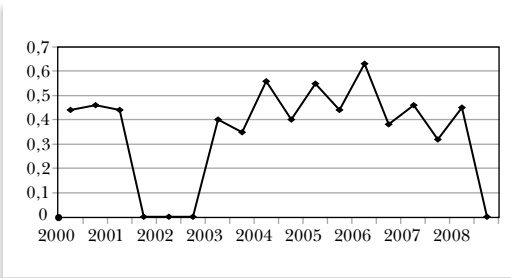


Рис. 6

Коэффициент нетерпимости к инфляции в модели ЦБ-1

и меньшее движение реального курса, т.е. было бы предпочтительней. Поэтому либо нужно допустить, что ЦБ совершал ошибки регулирования, либо объяснение его поведения следует искать в других вариантах предпочтений. Хотя первый вариант возможен, второй представляет больший интерес с точки зрения формального анализа и получаемых выводов.

4.4. Модель ЦБ-2: стабилизация инфляции и стабилизация номинального курса

В данном разделе будет рассмотрен еще один возможный мотив, диктующий поведение российского регулятора. Как указывалось при обсуждении различных вариантов предпочтений, стабилизация номинального обменного курса согласуется с наблюдаемой на протяжении длительного времени политикой ЦБ, препятствующей слишком резкому укреплению рубля. Хотя в исходной записи l_3 наряду с инфляцией и номинальным курсом присутствует реальный обменный курс, сейчас мы ограничимся однопараметрической функцией. Как покажет анализ этого случая, рассмотрение обобщенной целевой функции не позволяет преодолеть той специфической трудности, с которой мы здесь сталкиваемся. Зададим функцию потерь:

$$l = \gamma_t \pi_t^2 + (1 - \gamma_t) \Delta \tilde{E}_t^2.$$

В данном выражении фигурируют две цели регулятора: стабилизация инфляции и номинального обменного курса. Соответствующее структурное ограничение политики получается из системы (3.1)–(3.6) и записывается в виде:

$$\begin{aligned} \lambda_1(t) \pi_t - \lambda_2(t) \Delta E_t &= \varepsilon_t, \\ \lambda_1(t) &\equiv \frac{1}{a} \left(\frac{M_{t-1}}{E_{t-1}} + Im_{t-1} \right), \\ \lambda_2(t) &\equiv \frac{1}{a} \left((1-a) \frac{M_{t-1}}{E_{t-1}} + Im_{t-1} \right), \\ \varepsilon_t &\equiv \left(CRI_t - Im_{t-1} - \frac{\Delta SF_t}{E_{t-1}} \right) - \left(\frac{M_{t-1}}{E_{t-1}} + Im_{t-1} \right) \Delta \tilde{y}_t. \end{aligned}$$

Соотношение показывает, что инфляция и рост обменного курса связаны положительно: снижение инфляции на 1% сопряжено со снижением номинального курса на λ_2 / λ_1 процентов. Решением задачи ЦБ является состояние:

$$\pi_t^* = \frac{1}{\lambda_1(t)} \times \frac{(1 - \gamma_t)}{(1 - \gamma_t) + \gamma_t (\lambda_2(t) / \lambda_1(t))^2} \varepsilon_t, \quad (4.4)$$

$$\Delta \tilde{E}_t^* = - \frac{\gamma_t (\lambda_2(t) / \lambda_1(t))}{(1 - \gamma_t) + \gamma_t (\lambda_2(t) / \lambda_1(t))^2} \varepsilon_t. \quad (4.5)$$

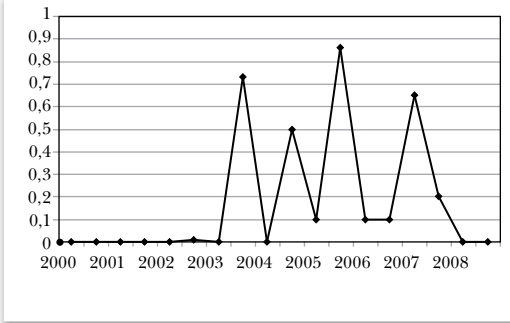


Рис. 7

Коэффициент нетерпимости к инфляции
в модели ЦБ-2

Выражение (4.5) одновременно задает оптимальное правило регулирования номинального курса. На рис. 7 приведен график изменения коэффициента нетерпимости к инфляции γ_t , который соответствует фактическому поведению номинального курса в рамках исследуемого типа предпочтений ЦБ.

Очевидно, что рассматриваемая спецификация справляется с возложенной задачей чрезвычайно плохо. Во-первых,

поведение обменного курса в период 2000–2003 гг. вообще не находит объяснения: сочетание инфляции и номинального ослабления рубля является заведомо неоптимальным поведением в рамках данных предпочтений. Во-вторых, даже в той области, где существуют значения коэффициента, дающие наблюдаемое поведение обменного курса, параметр предпочтений крайне неустойчив, что указывает на невозможность объяснить наблюдаемый процесс данным типом предпочтений.

Итак, на протяжении длительного периода проводимая ЦБ политика вообще не находит объяснения в рамках данной целевой функции. Этот период характеризуется тем, что в благоприятных торговых условиях повышенная инфляция сочеталась с ростом номинального курса относительно бивалютной корзины. Структурное ограничение показывает, что в заданных внешних условиях девальвация подстегивает инфляцию, т.е. стабилизация номинального курса привела бы к меньшей инфляции, чем допустил регулятор. Отсюда следует вывод, близкий к случаю предыдущей целевой функции: либо ЦБ вел себя нерационально, либо его предпочтения описываются иначе.

Может ли рассмотрение целевой функции более общего вида, учитывающей также стремление ЦБ стабилизировать реальный обменный курс около долгосрочного уровня (функция потерь l_3), исправить положение? Нам представляется, что ответ на этот вопрос отрицательный. В самом деле, рассматриваемый период 2000–2003 гг. характеризовался положительным торговым балансом. Следовательно, долгосрочный уровень реального курса находился выше фактического уровня. Если бы ЦБ описывался целевой функцией l_3 , он должен был выбрать траекторию постепенного укрепления реального курса и плавного снижения номинального курса (ревальвации). Таким образом, в рамках расширенной функции объяснить наблюдаемое в этот период поведение также невозможно.

4.5. Модель ЦБ-3: стабилизация инфляции и увеличение темпа роста резервов

Как указывалось выше, вполне допустимо считать, что регулятор озабочен не столько реальным обменным курсом и, как следствие, состоянием реального сектора, сколько величиной золотовалютных резервов или темпом их роста. В качестве обоснования этой цели может рассматриваться стремление ЦБ обеспечить экономике определенный запас прочности во время кризиса. Формализацией этой возможности является следующая функция потерь $l = \gamma_t \pi_t^2 - (1 - \gamma_t) \Delta \tilde{R}_t$. Здесь ЦБ преследует одновременно две цели: стабилизацию инфляции и наращивание резервов. Структурное ограничение можно также переформулировать в терминах инфляции и темпа роста резервов. В результате несложных преобразований (3.1)–(3.5) получаем:

$$\begin{aligned} \lambda_1(t) \pi_t - \lambda_2(t) \Delta \tilde{R}_t &= -\varepsilon_t, \\ \lambda_1(t) &\equiv M_{t-1} / E_{t-1}, \\ \lambda_2(t) &\equiv \frac{R_{t-1}}{Im_{t-1}} \left((1-a) \frac{M_{t-1}}{E_{t-1}} + Im_{t-1} \right), \\ \varepsilon_t &\equiv \frac{M_{t-1}}{E_{t-1} Im_{t-1}} \left(CRI_t - Im_{t-1} - \frac{\Delta SF_t}{E_{t-1}} \right) + \frac{aM_{t-1}}{E_{t-1}} \Delta \tilde{y}_t. \end{aligned}$$

Положительные динамические коэффициенты $\lambda_1(t), \lambda_2(t)$ определяются в периоде t по значениям переменных предыдущего периода и показывают, что снижение инфляции на 1% сопряжено с сокращением темпа роста резервов на λ_2 / λ_1 процентов. Оптимальное состояние задается следующей парой целевых переменных:

$$\pi_t^* = \frac{1 - \gamma_t}{2\gamma_t} \times \frac{\lambda_1(t)}{\lambda_2(t)}, \quad (4.6)$$

$$\Delta \tilde{R}_t^* = \frac{\varepsilon_t}{\lambda_2(t)} + \frac{1 - \gamma_t}{2\gamma_t} \times \frac{\lambda_1(t)}{\lambda_2(t)}. \quad (4.7)$$

Данному росту резервов соответствует следующее изменение реального обменного курса:

$$\Delta \tilde{e}_t^* = -\frac{aR_{t-1}}{M_{t-1}} \Delta \tilde{R}_t^* - (1-a)a\Delta \tilde{y}_t + \frac{aE_{t-1}}{M_{t-1}} \varepsilon_t. \quad (4.8)$$

Следовательно, чтобы получить желаемое состояние, ЦБ должен создать изменение номинального обменного курса:

$$\Delta \tilde{E}_t = \pi_t^* - \Delta \tilde{e}_t^* - \pi_t^{f*}. \quad (4.9)$$

На рис. 8 показано поведение коэффициента нетерпимости к инфляции для заданной выше целевой функции.

Данный тип ЦБ обнаруживает достаточно высокую степень устойчивости предпочтений. Отметим, что отношение стандартного отклонения коэффициента для модели ЦБ-3 составляет 0,09. Одна-

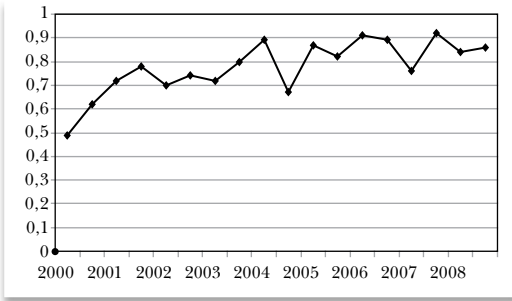


Рис. 8

Коэффициент нетерпимости к инфляции в модели ЦБ-3

ко, как будет показано дальше, меньшая волатильность не должна рассматриваться как единственный критерий адекватности целевой функции. Далее мы вернемся к более подробному сопоставлению работоспособных спецификаций.

4.6. Модель ЦБ-4: стабилизация инфляции и снижение реального обменного курса

Рассматриваемая далее функция потерь отличается от предыдущего варианта тем, что она линейна по изменению реального обменного курса: $l = \gamma_t \pi_t^2 + (1 - \gamma_t) \Delta \tilde{e}_t$.

С точки зрения содержательной интерпретации такой ЦБ заинтересован в том, чтобы уровень реального обменного курса был как можно ниже в отличие от ЦБ с квадратичной функцией, стремящегося стабилизировать реальный курс. Структурные ограничения политики в обоих случаях совпадают, так как оба ЦБ действуют в одних целевых координатах. Решением задачи является следующее состояние:

$$\pi_t^* = \frac{1 - \gamma_t}{2\gamma_t} \times \frac{\lambda_1(t)}{\lambda_2(t)}, \tag{4.10}$$

$$\Delta \tilde{e}_t^* = \frac{\varepsilon_t}{\lambda_2(t)} - \frac{1 - \gamma_t}{2\gamma_t} \times \frac{\lambda_1(t)}{\lambda_2(t)}. \tag{4.11}$$

Это состояние обеспечивается соответствующим правилом регулирования номинального курса:

$$\Delta \tilde{E}_t = \pi_t^* - \Delta \tilde{e}_t^* - \pi_t^{f*}. \tag{4.12}$$

Поведение коэффициента нетерпимости к инфляции γ_t , которое порождает наблюдаемое поведение номинального обменного курса, согласно соотношениям (4.10)–(4.12) представлено на рис. 9.

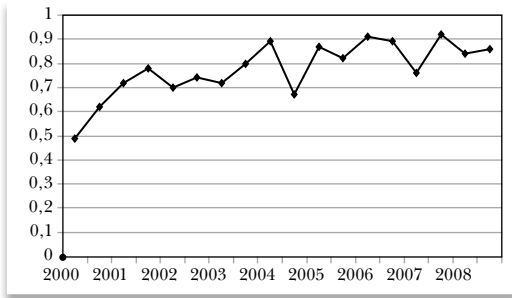


Рис. 9

Коэффициент нетерпимости к инфляции в модели ЦБ-4

ко курса, согласно соотношениям (4.10)–(4.12) представлено на рис. 9.

Коэффициент ведет себя достаточно стабильно: отношение стандартного отклонения коэффициента к его среднему значению составляет 0,05. Заметим также, что отсутствуют явные провалы, которые указывали бы на «странности» поведения ЦБ.

4.7. Сравнение моделей ЦБ-3 и ЦБ-4

Предыдущий анализ позволяет выделить наиболее работоспособные модели предпочтений. Из рассмотренных вариантов наиболее гладкое изменение параметра предпочтений возникает в моделях целевой функции линейной по реальной переменной и квадратичной по инфляции. Сосредоточим теперь внимание на сопоставлении этих функций.

Преимущество модели ЦБ-4 состоит в несколько большей степени стабильности коэффициента предпочтений. Однако у этой модели имеется одна специфическая черта, которая, на наш взгляд, делает ее менее привлекательной с теоретической точки зрения.

Речь идет о том, что оптимальное поведение ЦБ-4 предполагает поддержание ненулевой стационарной инфляции, точнее, наличие инфляционного сдвига (*inflation bias*). Чтобы показать это, преобразуем выражение для оптимального темпа инфляции в этой модели:

$$\pi_t^* = \frac{1-\gamma_t}{2\gamma_t} \times \frac{\lambda_1(t)}{\lambda_2(t)} = \frac{1-\gamma_t}{2\gamma_t} \times \frac{M_{t-1}/E_{t-1}}{(1-a)M_{t-1}/E_{t-1} + Im_{t-1}}.$$

Следовательно, в стационарном состоянии инфляция составляет величину:

$$\frac{1-\gamma}{2\gamma} \times \frac{M/E}{(1-a)M/E + Im}.$$

Стремление занизить реальный обменный курс и стимулировать выпуск приводит к тому, что ЦБ поддерживает постоянный темп инфляции, не позволяя национальной валюте укрепиться до уровня, при котором выросший импорт полностью компенсирует приток валюты в страну от экспорта и притока частного капитала. При этом имеет место рост денежной массы и девальвация национальной валюты с темпами, равными стационарному темпу инфляции.

Напротив, модель ЦБ-3, в которой ЦБ стремится увеличить рост резервов, не порождает отличной от нуля стационарной инфляции. Чтобы убедиться в этом, запишем выражение для оптимальной инфляции этой модели:

$$\pi_t^* = \frac{1-\gamma_t}{2\gamma_t} \times \frac{Im_{t-1}}{R_{t-1}} \times \frac{M_{t-1}/E_{t-1}}{(1-a)M_{t-1}/E_{t-1} + Im_{t-1}}.$$

Отличие от предыдущей ситуации – в новом множителе, который представляет отношение импорта к резервам. По мере роста резервов этот множитель убывает, что приводит к снижению инфляции. Таким образом, данная модель предполагает, что в неизменных внешних условиях оптимальная инфляция плавно снижается до нуля, резервы перестают расти, а реальный обменный курс выходит на уровень, при котором импорт равен притоку валюты в страну. Заметим, однако, что движение к нулевому уровню (или оптимальному уровню) происходит крайне медленно: для того чтобы инфляция сократилась вдвое, необходимо, чтобы вдвое выросли золотовалютные резервы.

Указанное отличие двух моделей носит исключительно теоретический характер, так как различия в поведении сказываются на очень больших временных масштабах и, следовательно, не могут быть нами выявлены.

Обратимся теперь к тому, как ведет себя коэффициент нетерпимости к инфляции на более продолжительном промежутке времени. Рис. 10 воспроизводит динамику коэффициента в модели ЦБ-3 для периода 1996–2008 гг. Поведение коэффициента для ЦБ-4 выглядит аналогично.

Можно наблюдать любопытную качественную динамику: в 1996–1998 гг. коэффициент стабилен, затем следует провал в 1998 г., сменяющийся фазой восстановления в 1998–2004 гг., затем следует фаза стабилизации в 2004–2008 гг. Рассматриваемый промежуток включает два финансовых кризиса, однако реакция на них рассчитанного параметра предпочтений совершенно разная: кризис 1998 г. привел к резкому снижению коэффициента нетерпимости, тогда как текущий кризис, докатившийся до российской экономики во второй половине 2008 г., не сказался на значении параметра. Представляется разумной следующая интерпретация наблюдаемой эволюции.

Как известно, в 1998 г. ЦБ был вынужден отказаться от регулирования обменного курса, так как практически полностью истощил золотовалютные резервы. Сокращение экспорта, дефолт ГКО, бегство капитала привели к резкой девальвации рубля и инфляции. В терминах модели внезапный рост инфляции технически отражается в снижении коэффициента нетерпимости к инфляции, однако следует подчеркнуть, что в данном случае это снижение имело вынужденный характер: ЦБ на время утратил способность влиять на обменный курс. Другими словами, сложившуюся ситуацию следует понимать не как смену предпочтений, а как невозможность эти предпочтения реализовать. Последующую фазу восстановительного роста можно истолковать как постепенное обретение этого контроля. Текущий финан-

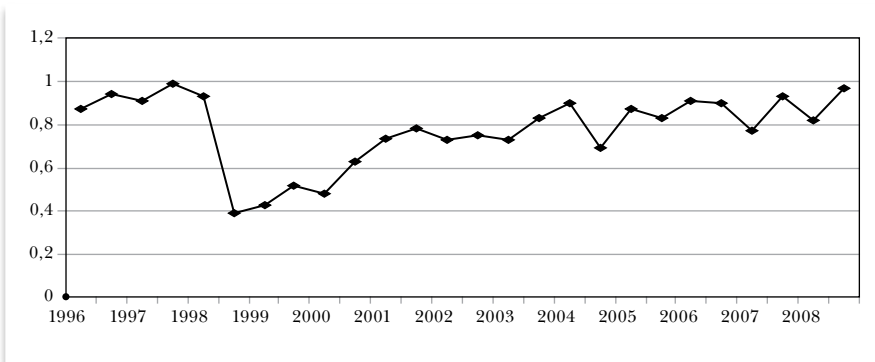


Рис. 10

Коэффициент нетерпимости к инфляции в моделях ЦБ-3, ЦБ-4

совый кризис ЦБ встретил в совершенно иных условиях: благодаря огромным накопленным резервам он мог действовать в рамках своих предпочтений, т.е. стараться добиваться наилучшего в сложившихся обстоятельствах сокращения экспорта и оттока капитала, поведения инфляции, изменения резервов и, как следствие, – номинального обменного курса. Замечательно, что достаточно резкая девальвация рубля во второй половине 2008 г., которая многими была воспринята как частичная утрата контроля, с точки зрения рассматриваемой целевой функции таковой вовсе не являлась. Согласно проведенному анализу ЦБ действовал строго в рамках своих предпочтений, ослабив рубль ровно настолько, насколько это было ему нужно. Наблюдаемая устойчивость найденных предпочтений в критических условиях, на наш взгляд, является дополнительным сильным аргументом в пользу адекватности сформулированной модели.

5. Заключение

В настоящей работе был предложен подход к выявлению параметров скрытых предпочтений регулятора на основе имитационной модели экономики. Был рассмотрен ряд возможных однопараметрических целевых функций и предложен критерий выбора между ними. Ограничение данного подхода заключено в его однопараметрическом характере. Тем не менее мы убеждаемся, что существует простая формализация целевого пространства Банка России, в рамках которой находит обоснование наблюдаемая в последние годы политика изменения золотовалютных резервов, денежной массы и номинального обменного курса рубля. Мы не склонны считать, что найденные целевые параметры являются исчерпывающими. Более полный анализ требует расширения найденной успешной однопараметрической функции на случай нескольких параметров (оптимальная инфляция, инерционность инструмента в предпочтениях и др.). Подобный анализ подразумевает эмпирическую оценку связи инструмента с интересующими нас переменными и является целью будущего исследования. Тем не менее уже на этом этапе представляется возможным сделать ряд интересных наблюдений об устройстве предпочтений Банка России.

Мы приходим к следующим выводам.

Хотя общепринятым считается использование функций потерь квадратичных по целевым переменным (как имеющее лучшее микроэкономическое обоснование), проведенный анализ показывает, что поведение Банка выглядит более последовательным и логичным в предположении, что функция потерь – квадратична по инфляции и линейна по второй целевой переменной. С содержательной точки зрения это означает, что Банк России, наряду со стабилизацией инфляции около нулевого значения, стремится обеспечить как можно более низкий реальный курс или, альтернативно, – увеличить темп роста золотовалютных резервов.

С точки зрения формального критерия волатильности параметра предпочтений наилучшая целевая функция описывает ЦБ, стремящийся одновременно к стабилизации инфляции и снижению реального обменного курса. Однако эта модель порождает так называемый «инфляционный сдвиг» в отличие от модели, в которой ЦБ стремится увеличить темп роста резервов. Поскольку это различие проявляется очень медленно, его невозможно идентифицировать в данных. Из этого следует, что обе модели являются очень близкими и обе они могут претендовать на отражение предпочтений российского регулятора.

Начиная приблизительно с 2004 г. Банк России может быть охарактеризован стабильной и достаточно высокой степенью неприятия инфляции. Соответствующий коэффициент близок к своему максимальному значению, при этом его двенадцатилетняя динамика постепенно восстанавливается после резкого снижения в 1998 г. Выявленная траектория изменения параметра предпочтений характеризуется, во-первых, плавным характером и отсутствием скачков и, во-вторых, устойчивостью к драматическим сдвигам в экономических условиях в период финансового кризиса 2008 г. Оба обстоятельства указывают, на наш взгляд, на адекватность выбранной формы описания предпочтений российского регулятора.

Использование найденных целевых функций с гладким поведением параметра предпочтений позволяет расширить исходную имитационную модель, эндогенезировав поведение номинального обменного курса (инструмента политики). Это, в свою очередь, позволяет не только объяснять прошлое среднесрочное поведение, но, в рамках различных сценарных вариантов развития внешних условий, прогнозировать будущее развитие инфляции, номинального и реального обменных курсов, а также других внутренних переменных модели.

Литература

- Бессонов В.А.** (2004). О динамике совокупной факторной производительности в российской переходной экономике // *Экономический журнал Высшей школы экономики*. № 4.
- Дробышевский С.М., Трунин П.В., Каменских М.В.** (2009). Анализ правил денежно-кредитной политики Банка России 1997–2007 гг. М.: ИЭПП.
- Карев М.Г.** (2009). Инфляция, обменный курс и денежная политика в экономике с ограниченной эластичностью потока капитала по процентной ставке // *Экономический журнал Высшей школы экономики*. Т. 13. № 3.
- Ball L.** (1995). Time-Consistent Policy and Persistent Changes in Inflation // *Journal of Monetary Econ.* Vol. 36. № 2.
- Clarida R., Gali J., Gertler M.** (1999). The Science of Monetary Policy: a New Keynesian Perspective // *Journal of Economic Literature*. Vol. 37. № 2.
- Kydland F., Prescott E.** (1982). Time to Build and Aggregate Fluctuations // *Econometrica*. Vol. 50.
- Kydland F., Prescott E.** (1977). Rules Rather than Discretion: The Inconsistency

of Optimal Rules // *Journal of Political Economy*. Vol. 100.

Favero C.A., Rovelli R. (2003). Macroeconomic Stability and the Preferences of the Fed: A Formal Analysis, 1961–1998 // *Journal of Money, Credit and Banking*. Vol. 35(4).

Sosunov K., Zamulin O. (2006). Can Oil Prices Explain the Real Appreciation of the Russian Ruble in 1998–2005? // *CEFIR/ NES Working Paper*. № 83.

Sosunov K., Zamulin O. (2007). Monetary Policy in an Economy Sick with Dutch Disease // *CEFIR/ NES Working Paper*. № 101.

Taylor, J. (1993). Discretion versus Policy Rules in Practice // *Carnegie-Rochester Conf. Ser. Public Policy*. Vol. 39.

Поступила в редакцию 6 октября 2010 г.

M. Karev
HSE, Moscow

Revealed Preferences of the Bank of Russia. Simulation Approach

The paper aims at reconstructing the regulator's loss function both qualitatively and quantitatively. The main idea is to deduct from the observed behavior of the monetary policy instrument the underlying preferences that explain such behavior. In order to obtain quantitative results we use the simulation model of the Russian economy. The method consists in embedding in this model the Central Bank's preferences modeled by different types of loss functions and choose the one that does the job best, i.e. one for which the implied preference parameter behaves most smoothly. One of the main findings is that the Bank of Russia acts as if it had two conflicting targets: inflation stabilization and low real exchange rate, or, alternatively, high foreign reserve growth. It is shown that the revealed preferences together with the simulation model can be used for forecasting the medium run dynamics of inflation and nominal exchange rate. It is also shown that commonly used quadratic loss function that models inflation and real sector stabilization is not relevant in depicting the Bank's behavior.

Keywords: **monetary policy, inflation, real exchange rate, simulation model.**

JEL classification: E31, E37, E52.

А.А. Яковлев

Институт анализа предприятий и рынков ВШЭ, Москва

А.В. Говорун

Институт анализа предприятий и рынков ВШЭ, Москва

Бизнес-ассоциации как инструмент взаимодействия между правительством и предпринимателями: результаты эмпирического анализа¹

Статья основана на анализе данных обследования 957 предприятий обрабатывающей промышленности, проведенного в 2009 г. Институтом анализа предприятий и рынков ВШЭ. Регрессионный анализ показал, что в бизнес-ассоциациях чаще участвуют более крупные предприятия; фирмы, расположенные в региональных столицах; фирмы, осуществляющие инвестиции и инновации. Напротив, реже участвуют в бизнес-ассоциациях дочерние компании бизнес-групп и фирмы, отказавшиеся в ходе обследования ответить на вопрос о структуре собственности. Бизнес-ассоциации являются элементом «системы обменов» между государством и бизнесом – прежде всего на региональном и местном уровне. Это проявляется в том, что члены бизнес-ассоциаций активнее помогают региональным и местным властям в социальном развитии региона и одновременно они же чаще получают государственную поддержку. Однако данный эффект был не значим в случае поддержки со стороны федеральных властей. Полученные результаты в целом дают основание полагать, что в России бизнес-ассоциации (особенно отраслевые и «головные») сегодня объединяют в своем составе более активные, развивающиеся компании и выступают коллективным представителем их интересов. В силу этого бизнес-ассоциации могут рассматриваться в качестве механизма взаимодействия между властью и бизнесом и возможного инструмента содействия процессам модернизации.

Ключевые слова: **бизнес-ассоциации, экономическое развитие, взаимодействие государства и бизнеса, коллективные действия.**

Классификация JEL: D71, L31, O17.

Одним из факторов, обостривших последствия глобального кризиса 2008–2009 гг. для России, стала сложившаяся в стране во второй половине 2000-х годов модель государственного капитализма с доминированием государства в экономике и ставкой на выращивание «национальных чемпионов». Такая политика привела к взаимной зависимости между правительством и крупнейшими компаниями и одновременно создавала барьеры для входа на рынок и развития новых игроков. В результате в условиях кризиса государство столкнулось с оппортунизмом со стороны крупнейших компаний и отсутствием адекватной информации о состоянии экономики. Такое положение породило устойчивые негативные ожидания и недоверие к политике правительства среди предпринимателей.

Международный опыт (в том числе успешный опыт новых индустриальных стран) показывает, что одним из эффективных каналов коммуникаций между правительством и частным сектором могут выступать предпринимательские объединения – бизнес-ассоциации.

¹ Данная статья подготовлена на основе результатов НИР, проведенных в 2010 г. Институтом анализа предприятий и рынков ВШЭ при поддержке Программы фундаментальных исследований ВШЭ и гранта Московского общественного научного фонда. Авторы искренне благодарны своим коллегам А. Зудину, В. Голиковой и Е. Астафьевой за совместную работу над этим проектом, а также анонимному рецензенту за полезные замечания.

В этой связи целью нашего исследования было выяснение роли и места бизнес-ассоциаций в современной российской экономике, анализ их взаимодействия с предприятиями-членами и взаимоотношений с органами власти и управления.

1. Анализ влияния бизнес-ассоциаций на экономическое развитие в литературе

В русле известных работ М. Олсона (Olson, 1965, 1982) на протяжении многих лет в литературе доминировало критическое отношение к бизнес-ассоциациям. В основе такого критического отношения лежали тезисы о том, что коллективные действия предпринимателей преследуют специальные (частные) интересы и не могут стать источником общественных благ, а также, что укорененность «групп интересов» в конкретной национальной экономике замедляет экономическое развитие. Эти положения во многом получили подтверждение в последующих исследованиях. (Обзор примерно 50 эмпирических работ, вышедших в течение 25 лет после издания книги «*The Rise and Decline of Nations*», приводится в статье (Heckelman, 2007).)

Вместе с тем наблюдаются различные эффекты от деятельности бизнес-ассоциаций в странах с различным уровнем развития. Так, эмпирический анализ, проведенный в работе (Coates, Heckelman, 2003), показал, что в странах – членах ОЭСР активность «групп интересов» (измеренная числом бизнес-ассоциаций, указанных в *World Guide to Trade Associations*) негативно влияет на инвестиции. Напротив, для стран, не входящих в ОЭСР, связь оказалась положительной, правда, с низким уровнем значимости².

Эти выводы согласуются с результатами ряда качественных исследований. Опираясь на серию «кейс-стади» в развивающихся странах, Р. Донер и Б. Шнайдер (Doner, Schneider, 2000) показали, что в условиях несовершенных государственных институтов бизнес-ассоциации могут стать для правительства инструментом «обратной связи» с бизнесом, источником информации о нарушениях прав собственности и барьерах развитию предпринимательства. Эффект производства «общественных благ» в результате деятельности бизнес-ассоциаций может возникать, когда в экономике отсутствуют развитые институты рыночной инфраструктуры.

Высокий уровень недоверия фирм друг к другу и к политике правительства традиционно рассматривается как препятствие экономическому росту в развивающихся странах. Следствием недоверия являются более высокие риски реализации новых бизнес-проектов и более низкий уровень инвестиционной активности фирм. Однако, как было показано в работе Р. Локка на примере кейсов из Бразилии и Южной Италии (Locke, 2001), даже в условиях серьезного несовершенства рыночных и государственных институтов (включая распространение коррупции и «поиска ренты») бизнес-ассоциации все же могут

² Различия в эффектах от активности бизнес-ассоциаций в развитых и развивающихся странах также отмечались в более поздней работе (Coates, Heckelman, Wilson, 2010).

стать механизмом координации, который обеспечивает взаимопонимание между компаниями и правительством, создает атмосферу доверия и стимулирует экономическое развитие. В целом необходимость кооперации бизнеса и государства в устранении провалов рынка в развивающихся экономиках особо подчеркивается в работах по «новой промышленной политике» (Rodrik, 2004, 2008; Hausmann et al., 2008).

В России первым импульсом к созданию бизнес-ассоциаций стал кризис системы планового управления экономикой в конце 1980-х годов. Ликвидация системы централизованного управления экономикой в 1992 г. привела к тому, что ассоциации стали создаваться на базе бывших отраслевых министерств.

Особую роль в системе бизнес-ассоциаций играла Торгово-промышленная палата РФ (ТПП) и ее региональные отделения. Специфика ТПП состоит в ее особом правовом статусе, закрепленном в Законе Российской Федерации «О торгово-промышленных палатах в Российской Федерации» 1993 г., а также «монополия» ТПП и ее региональных отделений на оказание предприятиям определенных видов услуг, связанных с сертификацией товаров для целей экспорта и импорта. Все это предопределило финансовую независимость общероссийской ТПП и территориальных палат и обеспечило их «автономность» от своих членов.

В целом в 1990-е годы российские бизнес-ассоциации характеризует слабая организация и высокая политизированность деятельности. При этом реальное влияние предпринимательских объединений на решения, принимаемые в сфере экономической политики, оставалось крайне ограниченным; крупные предприятия предпочитали напрямую взаимодействовать с правительством, что в литературе рассматривалось как проявление «захвата государства» (Hellman et al., 2000).

Ситуация изменилась после 2000 г. (Зудин, 2001, 2006). Уходя от личных контактов с ведущими предпринимателями, характерных для 1990-х годов, правительство В. Путина стало ориентироваться на создание системы консультаций с представителями разных слоев бизнеса через «головные» бизнес-ассоциации. Реорганизованный Российский союз промышленников и предпринимателей (РСПП) был позиционирован как представитель интересов крупного бизнеса. Одновременно при активной поддержке президентской администрации были созданы ОПORA России и «Деловая Россия», которые были призваны выражать интересы, соответственно, малого и среднего бизнеса.

В течение 2000–2003 гг. «головные» ассоциации активно участвовали в обсуждении основных вопросов экономической политики, включая налоговую реформу, условия вступления в ВТО, реформу электроэнергетики и т.д. При этом вплоть до «дела ЮКОСа» более заметную роль в диалоге с правительством играл РСПП, представлявший интересы крупнейших компаний.

В целом в 2000-е годы в России сложилась двухуровневая система предпринимательских объединений. На первом, более высоком уровне, позволяющем устанавливать контакты с высшими представителями власти, к концу 2000-х годов действовали четыре «головные» ассоциации – РСПП, ТПП, ОПОРА России и «Деловая Россия». На втором уровне действует несколько сотен отраслевых и региональных объединений.

Первой эмпирической работой, посвященной анализу бизнес-ассоциаций в российской экономике, по-видимому, является статья Ф. Реканатини и Р. Ритерман (Recanatini, Ryterman, 2001). Опираясь на выводы известной работы (Blanchard, Kremer, 1997), авторы этой статьи рассматривали бизнес-ассоциации как институт самоорганизации, обеспечивающий координацию между фирмами и уменьшающий издержки трансформации. Их анализ, проведенный на основе данных обследования 157 фирм в период с 1992 по 1994 г., показал, что в начале 1990-х годов в России фирмы–члены бизнес-ассоциаций демонстрировали меньшее сокращение выпуска, в особенности если соответствующие ассоциации объединяли как поставщиков, так и потребителей.

В дальнейшем взаимодействие российских предприятий с бизнес-ассоциациями – включая факторы, влияющие на участие предприятий в бизнес-ассоциациях, а также те выгоды, которые получают предприятия от членства в ассоциациях – были проанализированы в ряде эмпирических работ, опиравшихся на более представительные выборки. Основываясь на данных обследования 500 фирм из всех отраслей экономики (за исключением сельского хозяйства и социальной сферы), проведенного в восьми регионах РФ в 2000 г., Т. Фрай показал, что участие фирм в бизнес-ассоциациях расширяет возможности лоббирования нужных им изменений в нормативных актах – особенно на региональном и местном уровнях (Frye, 2002).

В статьях (Pyle, 2007; Pyle, 2009) на данных обследований 2003–2004 гг. было показано, что предприятия, являющиеся членами ассоциаций, гораздо чаще привлекаются к участию в рабочих группах и консультационных советах, действующих при органах власти. Исследование показало, что при прочих равных условиях входящие в бизнес-ассоциации предприятия чаще обращаются как в арбитражный суд, так и к представителям властных структур, для защиты от несправедливых действий контрольно-надзорных органов.

В другой статье из этого цикла (Pyle, 2006) отмечалось активное использование предприятиями возможностей, предоставляемых бизнес-ассоциациями, включая обучение персонала, результаты маркетинговых исследований, содействие осуществлению инвестиций, распространение инновационных практик. Кроме того, В. Пайл показал положительную связь между фактом участия фирм в ассоциациях и ростом их выручки от продаж.

В работе (Golikova, 2009) на данных обследования 822 предприятий промышленности и связи было показано, что членство в ассоциациях было тесно связано с помощью, получаемой предприятием от региональной и местной власти. Участие предприятия в нескольких ассоциациях положительно влияло на вероятность получения как финансовой, так и организационной поддержки от властей (при контроле на другие параметры, включая размер фирм).

В статье (Markus, 2009) была выдвинута гипотеза о том, что в условиях слабых правовых институтов разного рода «альянсы» предприятий с их контрагентами (иностранные инвесторы, власти, другие фирмы из той же отрасли или региона) могут выступать в качестве неформальных механизмов защиты прав собственности.

Результаты проведенного С. Маркусом регрессионного анализа данных опроса 516 фирм из России и Украины продемонстрировали, что членство в ассоциациях было положительно связано с оценками предприятиями их защищенности как от противоправных действий со стороны представителей власти, так и от недобросовестного поведения контрагентов.

2. Задачи исследования и источники данных для анализа

С учетом анализа результатов проводившихся ранее исследований в данной работе мы хотели решить ряд задач.

Во-первых, мы стремились оценить масштабы участия предприятий в бизнес-ассоциациях в России. Оценки такого рода делались в некоторых предшествующих эмпирических исследованиях, но практически все они опирались на данные начала – середины 2000-х годов.

Во-вторых, нам важно было понять, какие факторы влияют на членство фирм в ассоциациях. Имелись в виду как объективные параметры – размер предприятия, форма собственности, период создания, вхождение в холдинги, географическое расположение, так и поведенческие характеристики – включая экспорт, инвестиционную и инновационную активность.

В-третьих, специальное внимание мы уделили комплексу взаимоотношений предприятий с органами власти на федеральном, региональном и местном уровне и роли бизнес-ассоциаций в этих процессах. При этом были учтены не только разные формы поддержки, которая предоставлялась фирмам со стороны государства, но и «встречные потоки» помощи в социальном развитии региона, которую предприятия оказывали местным и региональным властям.

В решении этих трех задач мы опирались на результаты опроса 957 российских предприятий, который был проведен в феврале–июне 2009 г. Институтом анализа предприятий и рынков ГУ ВШЭ и Левада-Центром. Опрошенные предприятия охватывали восемь подотраслей обрабатывающей промышленности (классифицированные по ОКВЭД): производство пищевых продуктов; текстильное

и швейное производство; обработка древесины и производство изделий из дерева; химическое производство; металлургическое производство и производство изделий из металла; производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования; производство транспортных средств и оборудования; производство машин и оборудования. Предприятия располагались в 48 регионах РФ. При этом основная часть опрошенных фирм находилась в столицах регионов (45%, исключая Москву) и в периферийных городах республиканского, областного, районного подчинения (41%). В качестве респондентов в 68% случаев выступали генеральные и исполнительные директора компаний, в 31% случаев – заместители генерального директора по экономике или финансам, и только на 14 предприятиях респондент занимал другую должность.

Предприятия с числом занятых до 100 человек составляли примерно 14% выборки, 55% имели от 100 до 500 работников, предприятия с численностью занятых более 500 составляли 31% выборки. Большая часть предприятий (75%) была основана до 1992 г., в период с 1992 по 1998 г. было основано 15% предприятий. 28% предприятий в выборке входили в бизнес-группы, 10% имели иностранных акционеров, у 11% фирм в числе собственников присутствовало государство. Для описания региональных различий использовался рейтинг инвестиционного потенциала регионов «Эксперт РА». В регионах с низким инвестиционным потенциалом размещался 41% обследованных предприятий. На регионы с высоким потенциалом приходилось 30% фирм. На предприятиях выборки было занято примерно 8% среднесписочного числа занятых на предприятиях генеральной совокупности, и в 2007 г. они произвели около 6% продукции обрабатывающей промышленности.

В дополнение к формализованному обследованию предприятий весной 2010 г. нами также была проведена серия углубленных неформализованных интервью с руководителями 23 бизнес-ассоциаций в четырех регионах РФ.

3. Масштабы участия фирм в бизнес-ассоциациях и характеристики фирм – членов ассоциаций

Для определения масштабов участия фирм в бизнес-ассоциациях мы сравнили данные обследования 2009 г. с результатами скринингового обследования В. Пайла 2003 г. и результатами двух других опросов, проведенных ВШЭ в 2005 и 2007 г. (табл. 1).

Охват секторов экономики менялся в зависимости от года обследования. Так, в 2003 г. в выборку В. Пайла были включены предприятия семи отраслей обрабатывающей промышленности. В выборке ВШЭ в 2005 г. попали предприятия промышленности и связи, в 2007 г. в выборку были включены практически все основные сектора экономики, но в существенно меньшем числе регионов. В 2009 г. были обследованы предприятия только обрабатывающей промышленности

Таблица 1
Масштабы участия предприятий в бизнес-ассоциациях

Укрупненная отрасль	2003		2005		2007		2009	
	Средний размер, человек	Доля членов БА, %	Средний размер, человек	Доля членов БА, %	Средний размер, человек	Доля членов БА, %	Средний размер, человек	Доля членов БА, %
Промышленность	485	34,2	1545	45,5	617	36,6	587	38,5
Связь	–	–	5780	38,0	274	38,9	–	–
Торговля	–	–	–	–	168	9,7	–	–
Транспорт	–	–	–	–	819	25,0	–	–
Строительство	–	–	–	–	256	29,4	–	–
Другое	–	–	–	–	404	43,5	–	–
Характеристика выборки	1353 промышленных предприятия в 48 регионах РФ		822 акционерных общества в 64 регионах РФ		507 фирм в 8 регионах европейской части РФ		957 фирм обрабатывающей промышленности в 48 регионах РФ	

(восемь секторов, пересекающиеся, но не совпадающие с отраслями в выборке В. Пайла).

Отличие опроса 2005 г. от трех других рассматриваемых состоит в том, что в ходе него опрашивались только руководители акционерных обществ. Как видно из данных табл. 1, это привело к существенному смещению выборки в сторону более крупных фирм, которые традиционно более активно участвуют в бизнес-ассоциациях.

В целом на основе предшествующих обследований мы можем утверждать, что с середины 2000-х годов в промышленности около 40% фирм являлись членами бизнес-ассоциаций.

Участие в ассоциациях и оценка его полезности. Одно из важных отличий опроса 2009 г. заключается в том, что мы задавали респондентам вопрос не только о факте членства в ассоциациях. Их также просили перечислить все ассоциации, в которых состоит их предприятие. Полученные данные позволили построить классификацию ассоциаций, которая активно использовалась в анализе. В частности, имея данные о наименованиях ассоциаций, мы могли оценить, как сказывается на деятельности предприятия его участие в крупнейших предпринимательских объединениях.

Помимо развернутого вопроса о названии ассоциаций респондентов просили также описать пользу от участия. Ответы на данный вопрос позволили выделить среди предприятий – членов ассоциаций тех, кто считал свое участие полезным. Как видно из данных рис. 1, это были 19% респондентов – из тех 38%, кто положительно ответил на вопрос о членстве в ассоциациях.

Вместе с тем около 4% всех респондентов сообщили, что их предприятие состоит в одной из бизнес-ассоциаций, но при этом затруднились указать название ассоциации. По нашему мнению, такой ответ говорил о том, что эти предприятия не только не получают пользы от своего присутствия в бизнес-ассоциациях, но и не принимают никакого участия в их деятельности, а также не несут связанных с этим издержек. Поэтому в дальнейшем анализе они были объединены с категорией фирм, не участвующих в ассоциациях³.

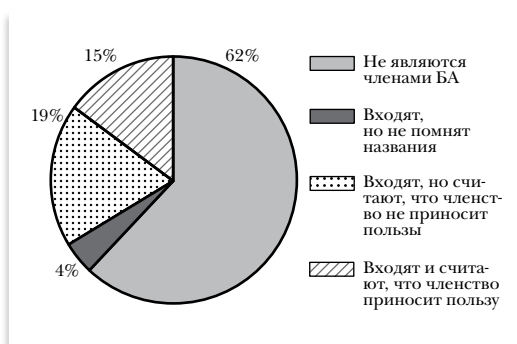


Рис. 1
Участие предприятий в ассоциациях и оценка полезности членства

Задача данного исследования – не только выявить эффект участия в ассоциациях в целом, но и изучить, как этот эффект зависит от характеристик самих ассоциаций. В частности, с учетом результатов предшествующих исследований и данных углубленных качественных интервью мы проводили разграничение между тремя группами ассоциаций:

- общенациональные «головные» ассоциации (РСПП, ОПОРА и «Деловая Россия», включая их региональные отделения), объединяющие предприятия из разных отраслей и регионов;
- отраслевые ассоциации, объединяющие предприятия одной отрасли в рамках всей страны или в большом числе регионов;
- региональные ассоциации, которые объединяют предприятия одного региона.

В отдельную категорию также была выделена Торгово-промышленная палата РФ и ее региональные отделения, что связано с особым правовым статусом ТПП и слабой зависимостью организации от членских взносов благодаря наличию стабильных доходов от услуг по сертификации товаров для целей экспорта и импорта⁴.

Наш опрос показал, что 50% фирм-членов ассоциаций участвовало в отраслевых объединениях, 37 – в региональных ассоциациях, 20 – в ТПП и лишь 14,5% входило в состав трех других «головных» бизнес-ассоциаций (РСПП, ОПОРА и «Деловая Россия»). При этом среди членов бизнес-ассоциаций примерно каждое четвертое предприятие входило в состав двух и более объединений предпринимателей.

Оценка полезности участия в бизнес-ассоциациях различалась в зависимости от того, в какой тип ассоциаций входят предприятия-респонденты. Примерно 64% фирм, участвующих в ТПП или «головных» ассоциациях, сообщило о полезности такого членства. Для отраслевых ассоциаций этот показатель несколько ниже (61%), и заметно ниже он оказывается для региональных ассоциаций (лишь 53%).

³ Этот подход подтвердился расчетами. Во всех спецификациях при проведении регрессионного анализа данная категория оказалась неотличима от предприятий, которые не входят ни в одну ассоциацию.

⁴ Проведенные в 2010 г. углубленные интервью с представителями бизнес-ассоциаций показали, что взносы составляют не более 5–10% в бюджете региональных ТПП.

Региональные различия. Еще одно важное наблюдение связано с существенными различиями в участии в бизнес-ассоциациях предприятий, расположенных в поселениях с различным административным статусом. Доля членов ассоциаций была существенно выше – 42% – среди фирм, находящихся в столицах областей, республик, краев (за исключением Москвы). В остальных населенных пунктах этот показатель заметно ниже и держится примерно на одном уровне (25–28%).

В региональном разрезе при использовании рейтинга инвестиционного потенциала регионов «Эксперт РА» было отмечено снижение уровня вовлеченности предприятий в бизнес-ассоциации с улучшением показателей экономического состояния региона.

Другие характеристики фирм-членов бизнес-ассоциаций. Предварительный анализ, сделанный на основе парных распределений (табл. 2), также показывает, что фирмы – члены ассоциаций отличаются заметно большей инновационной и инвестиционной активностью, более высоким качеством менеджмента. Вместе с тем среди них существенно ниже доля предприятий – рядовых участников бизнес-групп (причем головные компании практически одинаково представлены среди членов и нечленов ассоциаций).

При примерно одинаковой (по сравнению со средней по выборке) доле фирм с государственным участием среди предприятий – членов бизнес-ассоциаций заметно выше оказалась доля фирм с участием иностранных инвесторов. Участие в ассоциациях было менее характерно для фирм, которые в ходе обследования отказались ответить на вопрос о своей структуре собственности.

Взаимодействие с властями. Для того чтобы выяснить, как участие в бизнес-ассоциациях влияет на отношения фирм с органами власти, в анкету обследования был включен ряд специальных вопросов.

Во-первых, мы спрашивали респондентов, оказывало ли их предприятие в 2007–2008 гг. помощь региональным и/или местным властям в социальном развитии региона (содержание социальных объектов и жилья, спонсорская помощь региональным/городским программам и т.д.). В случае

положительного ответа респондентов просили оценить примерные объемы такой помощи по отношению к выручке от реализации в среднем за год. Как видно из данных на рис. 2, лишь 23% фирм не помогало властям, но при этом для подавляющего большинства остальных предприятий (56,5%) такая помощь была маргинальной – респонденты либо затру-

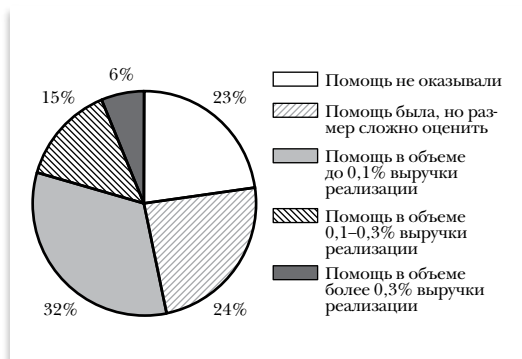


Рис. 2

Оказание помощи предприятием региональным и местным властям

нились оценить ее объем, либо указали, что он составил менее 0,1% выручки от реализации. С целью проведения регрессионного анализа варианты ответов на данный вопрос были упорядочены и была построена порядковая переменная, принимающая пять значений (от 0 до 4).

Во-вторых, респондентов просили также отдельно указать, получало ли их предприятие финансовую и/или организационную поддержку от федеральных, региональных и местных властей в 2007–2008 гг.⁵

Таблица 2

Доля предприятий с различными характеристиками среди фирм, участвующих и не участвующих в бизнес-ассоциациях (БА)

Переменные, использованные в анализе	Среди фирм – членов БА, %	Среди фирм – нечленов БА, %	Значимость различия (<i>p-value</i>)*
Характеристики структуры собственности			
Иностранцы в числе собственников (для АО, ООО)	11	7	0,034
Государство в числе собственников (для АО, ООО)	10	9	0,617
Унитарные предприятия	4	5	0,842
Отказ от ответа на вопрос о собственниках	10	20	0,000
Член бизнес-группы (головная компания)	4	3	0,421
Член бизнес-группы (дочерняя компания)	21	27	0,067
Характеристики поведения фирм-респондентов			
Активные инновации**	41	24	0,000
Сертификация по ISO	57	45	0,001
Незначительные инвестиции в 2005–2008 гг.	30	30	0,952
Крупные инвестиции в 2005–2008 гг.	51	34	0,000
Индекс качества менеджмента***	4,25	3,14	0,000

* Уровень значимости для большинства параметров оценивался при помощи критерия χ^2 . Для проверки наличия связи между членством в ассоциациях и индексом качества менеджмента применялся коэффициент ранговой корреляции Кендалла.

** В категорию инноваторов отнесены фирмы, которые в 2008 г. внедрили новый продукт или технологию и одновременно имели ненулевые затраты на НИОКР (более подробно см. (Гончар, 2009)).

*** Индекс рассчитан как сумма ответов на вопрос об управленческих инновациях, изменяется от 1 до 9.

⁵ Под организационной поддержкой понималась любая нефинансовая поддержка, включая содействие в контактах с другими органами власти и бизнес-партнерами, решение вопросов о подключении к инфраструктурным сетям, выделении земельных участков и т.д.



Рис. 3

Получение финансовой и организационной поддержки от властей различного уровня

Как видно из данных на рис. 3, местные и региональные власти существенно чаще предоставляли предприятиям организационную поддержку, а федеральные власти в основном ориентировались на финансовые инструменты поддержки. При этом региональные власти в целом были более активны в поддержке предприятий.

В дальнейшем в количественном анализе мы использовали три бинарные переменные, отражающие факт получения поддержки (финансовой и/или организационной) от федеральных,

региональных и местных властей соответственно. В табл. 3 приводятся сводные результаты об оказании помощи властям и получении поддержки от властей для предприятий, входящих и не входящих в бизнес-ассоциацию.

На уровне парного сравнения средних видно, что члены ассоциаций в целом активнее помогают региональным и местным властям, а также чаще получают поддержку от них. В случае поддержки от федеральных властей отклонение в пользу членов ассоциаций тоже наблюдается, однако оно остается менее заметным.

Таблица 3

Членство в БА и отношения с властями различного уровня

Оказание помощи региональным и местным властям	Члены БА, %	Не члены БА, %	Значимость различия (<i>p-value</i>)*
Не оказывали	17	26	0,001
Менее 0,1% выручки или нет ответа об объеме	57	57	0,991
Более 0,1% выручки	27	17	0,001
Получение поддержки от властей различного уровня	Члены БА, %	Не члены БА, %	Значимость различия (<i>p-value</i>)*
Федеральный	16	12	0,057
Региональный	34	21	0,000
Местный	25	17	0,003

* Уровень значимости оценивался при помощи критерия χ^2 .

4. Основные гипотезы и методология эконометрического исследования

На основе обобщения результатов предшествующих исследований и предварительного рассмотрения данных опроса 2009 г. мы сформулировали следующие гипотезы для анализа факторов, влияющих на участие в ассоциациях.

1. В бизнес-ассоциациях *чаще* участвуют:

- *более крупные предприятия.* Этот эффект связан с тем, что «крупным игрокам» проще договориться о коллективных действиях (Olson, 1965). Кроме этого, в силу масштабов своего бизнеса они могут получить больший эффект от изменения общих «правил игры» – при примерно одинаковых издержках на лоббирование таких изменений. Данный эффект отмечался во многих работах, в том числе по России (Pyle, 2006; Golikova, 2009), но мы хотели проверить его наличие на новых данных;

- *фирмы, расположенные в региональных столицах.* В малых городах власти более доступны, и для контактов с ними средним и крупным компаниям не нужны специальные организации, а для согласования собственных действий предприятиям достаточно неформальных встреч их руководителей. Напротив, в Москве наличие слишком большого числа предприятий затрудняет коллективные действия, а власти доступны лишь для отдельных крупнейших предприятий или для самых крупных ассоциаций. На этом фоне в региональных столицах может достигаться оптимальное сочетание концентрации деловой активности и возможностей доступа к властям;

- *фирмы, осуществляющие экспорт, инвестиции и инновации.* Подобная активность фирм, сопряженная с процессами модернизации, приводит к тому, что они сталкиваются с большим числом внешних ограничений в бизнес-среде. Этот факт фиксировался во многих исследованиях (Голикова и др., 2007; Яковлев, Фрай, 2007), и его можно интерпретировать как большее давление на активные предприятия – в терминах работы (Doner, Schneider, 2000). Соответственно, у таких предприятий может возникать больше стимулов к совместным действиям в целях изменения «правил игры»;

- *фирмы, в которых присутствуют иностранные акционеры.* Для иностранных инвесторов, которые традиционно предпочитают решать проблемы ведения бизнеса по формальным и легальным каналам, бизнес-ассоциации могут быть привлекательны как инструмент цивилизованного публичного взаимодействия с властями.

2. В бизнес-ассоциациях *реже* участвуют:

- *дочерние компании бизнес-групп.* Меньшая активность членов бизнес-групп в предпринимательских ассоциациях может объясняться тем, что лоббирование их интересов на разных уровнях власти осуществляют головные («материнские») компании, а их технологическое развитие обычно осуществляется в рамках бизнес-группы и под контролем головной компании;

- *фирмы, скрывающие данные о структуре собственности.* Участие в предпринимательских объединениях предполагает готовность фирмы к сотрудничеству с другими компаниями, к действиям в публичном пространстве и раскрытию информации о себе. Поэтому мы можем предположить, что непрозрачные компании (критерием их выделения может быть отказ респондента отвечать на вопрос о структуре собственности) будут менее склонны к тому, чтобы участвовать в бизнес-ассоциациях.

В части, связанной с анализом влияния участия в бизнес-ассоциациях на отношения с властями, были сформулированы следующие гипотезы:

3. Бизнес-ассоциации являются посредниками между властями и бизнесом и одним из инструментов функционирования «системы обменов», выявленной Т. Фраем (Frue, 2002) и подтвержденной позднее в ряде других работ (Яковлев, 2007; Yakovlev, 2010). Поэтому мы можем предположить, что:

- члены бизнес-ассоциаций чаще помогают региональным и местным властям в социальном развитии региона;
- члены бизнес-ассоциаций чаще получают государственную поддержку.

4. Ассоциации разного типа будут обеспечивать разные возможности получения господдержки для своих членов. Эти различия могут быть связаны с широтой членской базы, а также с фокусом самих ассоциаций на различные виды активности.

В этой связи мы можем предположить, что:

- государственную поддержку чаще получают предприятия, входящие в состав головных и отраслевых бизнес-ассоциаций. Поскольку такие ассоциации шире по своему составу, в рамках взаимодействия с властями они обладают большей переговорной силой и, соответственно, скорее могут обеспечивать получение государственной поддержки для своих членов;

- фирмы-члены ТПП не имеют преференций в части доступа к государственной поддержке – поскольку, судя по углубленным качественным интервью, система ТПП в большей степени ориентирована на оказание бизнес-услуг, а не на лоббирование интересов своих членов.

Проверка гипотез о факторах, влияющих на членство в бизнес-ассоциациях, проводилась с использованием серии пробит-регрессий (модель 1 в табл. 4). Во всех спецификациях модели 1 участие в бизнес-ассоциациях выступало как зависимая переменная и имело бинарный вид (0 – не участвуют, 1 – участвуют). В качестве объясняющих факторов в базовой модели использовались размеры фирм, административный статус города их месторасположения, данные о структуре собственности (участие государства, иностранных инвесторов, отказ от предоставления данных), вхождение фирм в бизнес-группы. Кроме этого, в дополнитель-

ных спецификациях модели в качестве факторов использовались наличие экспорта, крупных инвестиций, технологических и организационно-управленческих инноваций. Результаты контролировались на отрасль, уровень экономического развития региона, период создания фирмы.

Для анализа взаимодействия с властями на первой стадии были использованы порядковые *probit*-регрессии (модель 2 в табл. 5), где зависимой переменной выступало оказание помощи региональным и местным властям в социальном развитии региона (0 – «помощь не оказывали»; ... 4 – «помогали, расходы более 0,3% выручки от реализации»). В качестве объясняющих факторов выступали четыре бинарные переменные, отражающие соответственно факт участия предприятия в отраслевой, региональной или «головной» ассоциации, а также ТПП. Помимо отрасли, уровня развития региона и периода создания фирмы результаты контролировались по всем переменным, которые ранее были включены в модели анализа факторов, влияющих на участие фирм в бизнес-ассоциациях. Благодаря этому мы могли выявить «чистый эффект» членства фирм в ассоциациях на оказание помощи властям – не зависящий от тех факторов, которые влияли на вхождение фирм в предпринимательские объединения.

Аналогичный подход был использован на второй стадии при оценке факторов, влияющих на предоставление государственной поддержки. В рамках соответствующих *probit*-регрессий в качестве зависимых использовались бинарные переменные получения государственной поддержки от федеральных, региональных и местных властей (соответственно модели 3–5 в табл. 6–8. В качестве объясняющих факторов выступали бинарные переменные, отражающие факт участия предприятия в отраслевой, региональной, «головной» ассоциации и ТПП. Для контроля результатов использовались все переменные, включенные в модели на первой стадии, плюс факт оказания помощи властям.

5. Результаты регрессионного анализа

5.1. Характеристики предприятий, влияющие на участие в бизнес-ассоциациях

Регрессионный анализ (табл. 4) подтвердил выводы предыдущих исследований о том, что крупные предприятия чаще оказываются членами бизнес-ассоциаций. Нахождение фирмы-респондента в столице региона повышало вероятность членства в бизнес-ассоциациях примерно на 13% пунктов относительно фирм из периферийных городов и было высоко значимо ($p < 0,01$) во всех спецификациях модели 1.

Среди факторов модернизационной активности высоко значимыми с точки зрения участия в бизнес-ассоциациях оказались организационно-управленческие и технологические инновации и инвестиции (для всех $p < 0,01$), менее значимой была сертификация по *ISO* ($p < 0,10$) и незначимым оказался факт экспорта.

Таблица 4
Факторы, влияющие на участие предприятий в бизнес-ассоциациях
(усредненные по всем наблюдениям предельные эффекты)

Факторы	Членство в БА					
	Модель 1.1	Модель 1.2	Модель 1.3	Модель 1.4	Модель 1.5	Модель 1.6
Численность занятых (логарифм)	0,0717*** [0,0137] ⁷	0,0538*** [0,0143]	0,0590*** [0,0144]	0,0550*** [0,0146]	0,0637*** [0,0145]	0,0717*** [0,0148]
Тип поселения – Москва ⁸	0,013 [0,0684]	-0,020 [0,0642]	0,008 [0,0687]	-0,004 [0,0661]	0,010 [0,0676]	0,013 [0,0686]
Столица региона	0,128*** [0,0331]	0,119*** [0,0329]	0,118*** [0,0333]	0,126*** [0,0334]	0,128*** [0,0331]	0,128*** [0,0331]
Поселок городского типа (ПГТ)	0,034 [0,0605]	0,048 [0,0603]	0,046 [0,0608]	0,029 [0,0599]	0,037 [0,0606]	0,034 [0,0605]
Инвестиционный потенциал региона (ИПР) – низкий ⁹	0,033 [0,0369]	0,037 [0,0365]	0,029 [0,0366]	0,036 [0,0372]	0,026 [0,0371]	0,033 [0,0370]
ИПР – высокий	-0,025 [0,0405]	-0,0117 [0,0403]	-0,034 [0,0405]	-0,0231 [0,0410]	-0,0295 [0,0404]	-0,0249 [0,0404]
Государство в числе собственников (АО, ООО)	-0,0004 [0,0702]	0,0089 [0,0714]	0,0121 [0,0710]	0,0300 [0,0729]	0,0036 [0,0710]	-0,0004 [0,0703]
Иностранцы в числе собственников (АО, ООО)	0,063 [0,0553]	0,053 [0,0543]	0,056 [0,0550]	0,049 [0,0550]	0,062 [0,0550]	0,063 [0,0559]
Унитарные предприятия	-0,046 [0,0737]	-0,020 [0,0741]	-0,023 [0,0759]	0,006 [0,0764]	-0,039 [0,0735]	-0,046 [0,0741]
Отказ от ответа на вопрос о собственниках	-0,150*** [0,0373]	-0,147*** [0,0370]	-0,145*** [0,0374]	-0,116*** [0,0405]	-0,151*** [0,0370]	-0,150*** [0,0373]
Холдинг (головная компания)	-0,014 [0,0813]	-0,026 [0,0786]	-0,024 [0,0804]	-0,005 [0,0829]	-0,015 [0,0811]	-0,014 [0,0813]
Холдинг (дочерняя компания)	-0,0730** [0,0345]	-0,0837** [0,0340]	-0,0676* [0,0346]	-0,0755** [0,0348]	-0,0742** [0,0344]	-0,0730** [0,0345]
Год основания 1992–1998	0,015 [0,0446]	0,003 [0,0437]	0,013 [0,0445]	0,008 [0,0446]	0,015 [0,0443]	0,015 [0,0446]

⁷ Здесь и далее в скобках приводятся стандартные ошибки.

⁸ Здесь и далее базовая категория – провинциальный город.

⁹ Здесь и далее базовая категория – регионы со средним инвестиционным потенциалом.

Окончание таблицы 4

Факторы	Членство в БА					
	Модель 1.1	Модель 1.2	Модель 1.3	Модель 1.4	Модель 1.5	Модель 1.6
Год основания после 1998	-0,0734 [0,0520]	-0,0706 [0,0517]	-0,0658 [0,0520]	-0,0674 [0,0526]	-0,0716 [0,0520]	-0,0734 [0,0522]
Индекс качества менеджмента (ИКМ) – средний ¹⁰		0,108*** [0,0341]				
ИКМ – высокий		0,158*** [0,0449]				
Высокая инновационная активность			0,110*** [0,0379]			
Индекс инвестиционной активности				0,084*** [0,0185]		
Сертификация по ISO					0,059* [0,0328]	
Предприятие–экспортер						-0,0003 [0,0360]
Отрасль	Да	Да	Да	Да	Да	Да
Число предприятий	952	952	952	928	952	952
Log pseudolikelihood	-569	-561	-564	-549	-567	-569
Pseudo R²	0,07	0,08	0,08	0,08	0,07	0,07

Примечание. В табл. 4–8 уровни значимости обозначены через: *** – 1%, ** – 5%, * – 10%.

Не нашла подтверждения гипотеза о позитивном влиянии присутствия иностранных акционеров на участие фирм в бизнес-ассоциациях – соответствующие коэффициенты были положительны, но незначимы. Гипотеза об отрицательной связи между вхождением предприятий в состав бизнес-групп (в качестве рядовых членов) и их участием в предпринимательских объединениях подтверждалась при 5%-ном уровне значимости.

Наконец, нежелание респондентов отвечать на вопрос о структуре собственности оказалось негативно связано с участием их фирм в бизнес-ассоциациях. Эта связь была высоко значимой ($p < 0,01$) во всех спецификациях модели 1 и приводила к тому, что в данной груп-

¹⁰ Здесь и далее базовая категория – низкие значения индекса качества менеджмента.

пе предприятий доля членов ассоциаций была на 15% пунктов меньше – при среднем значении по выборке в 34% (без учета фирм, которые не смогли назвать ассоциации, в которых они участвуют).

5.2. Оказание помощи региональным и местным властям

При анализе влияния членства в ассоциациях на оказание помощи властям мы применили два подхода. В первом случае использовалась бинарная переменная, отражающая факт вхождения в ассоциацию любого типа. Во втором случае использовалась серия бинарных переменных, отражающих вхождение в ассоциации различных типов (согласно описанной выше классификации), что позволило сравнить эффекты от членства в этих ассоциациях.

Расчет с использованием агрегированной переменной показал, что в среднем члены ассоциаций активнее помогают региональным и местным властям. Однако дальнейший анализ модели 2 (табл. 5) свидетельствовал о том, что интенсивность поддержки меняется в зависимости от типа ассоциации⁶. Большой по величине и статистически значимый эффект обнаруживается *только в случае членства в отраслевых ассоциациях*. Участие в региональных бизнес-ассоциациях и ТПП дает статистически незначимый и малый по величине положительный эффект.

Размер предприятия оказывал положительное влияние на отношения сотрудничества с властью: более крупные предприятия тратили на помощь властям большую долю выручки. Заметно чаще помогали властям инновационно-активные фирмы и предприятия, повышающие качество управления. Тот факт, что эффект участия в бизнес-ассоциациях существенно не изменялся при включении данных контролирующих переменных, означал, что вхождение в ассоциации как таковое положительно связано с более активным оказанием помощи властям.

5.3. Членство в ассоциациях и получение поддержки от властей

В качестве зависимой переменной здесь выступали три бинарных индикатора факта получения поддержки от федеральных, региональных и местных властей. Членство в ассоциациях в одном случае описывалось агрегированной переменной (входит / не входит в ассоциацию любого типа), в другом – рядом переменных, характеризующих типы ассоциаций. Поскольку государственная поддержка могла быть следствием оказания предприятием помощи властям, соответствующая переменная была включена в регрессии в качестве одного из факторов. В табл. 6–8 представлены результаты оценивания влияния различных факторов на вероятность получения поддержки соответственно от федеральных, региональных и местных властей.

Роль бизнес-ассоциаций оказалась не значима для получения поддержки от федеральных властей (модель 3 в табл. 6). Причем этот

⁶ В целях экономии места в табл. 5–8 приведены только результаты оценки моделей, учитывавших участие фирм в разных типах бизнес-ассоциаций.

Таблица 5

Факторы, влияющие на интенсивность оказания предприятиями помощи региональным и местным властям (с учетом различий между типами ассоциаций) (коэффициенты ordered probit регрессии¹¹)

Факторы	Помощь региональным и местным властям					
	Модель 2.1	Модель 2.2	Модель 2.3	Модель 2.4	Модель 2.5	Модель 2.6
Отраслевая БА	0,248*** [0,0945]	0,233** [0,0956]	0,205** [0,0959]	0,212** [0,0955]	0,246*** [0,0943]	0,241** [0,0951]
Региональная БА	0,135 [0,106]	0,115 [0,108]	0,133 [0,107]	0,118 [0,108]	0,125 [0,107]	0,147 [0,106]
РСПП, ОПОРА, Деловая Россия	0,233 [0,166]	0,191 [0,163]	0,207 [0,168]	0,182 [0,167]	0,225 [0,167]	0,239 [0,165]
ТПП	0,104 [0,133]	0,0697 [0,136]	0,0777 [0,134]	0,11 [0,133]	0,106 [0,133]	0,103 [0,132]
Численность занятых (логарифм)	0,140*** [0,0347]	0,111*** [0,0360]	0,129*** [0,0373]	0,110*** [0,0355]	0,121*** [0,0363]	0,119*** [0,0364]
Тип поселения – Москва	0,217 [0,178]	0,155 [0,180]	0,208 [0,179]	0,209 [0,177]	0,21 [0,176]	0,203 [0,178]
Столица региона	-0,183** [0,0769]	-0,194** [0,0771]	-0,175** [0,0779]	-0,204*** [0,0772]	-0,184** [0,0771]	-0,187** [0,0771]
Поселок городского типа (ПГТ)	-0,0543 [0,132]	-0,0259 [0,133]	-0,0649 [0,132]	-0,0211 [0,132]	-0,0514 [0,131]	-0,0616 [0,132]
ИПР – низкий	-0,0561 [0,0830]	-0,0489 [0,0834]	-0,0669 [0,0842]	-0,066 [0,0839]	-0,0742 [0,0840]	-0,0659 [0,0833]
ИПР – высокий	-0,463*** [0,103]	-0,443*** [0,103]	-0,473*** [0,105]	-0,493*** [0,103]	-0,475*** [0,103]	-0,468*** [0,103]
Государство в числе собственников (АО, ООО)	-0,174 [0,156]	-0,163 [0,156]	-0,185 [0,159]	-0,142 [0,155]	-0,166 [0,157]	-0,183 [0,155]
Иностранцы в числе собственников (АО, ООО)	0,162 [0,126]	0,153 [0,126]	0,133 [0,128]	0,151 [0,127]	0,166 [0,127]	0,132 [0,128]
Унитарные предприятия	-0,385** [0,190]	-0,338* [0,191]	-0,317* [0,192]	-0,330* [0,189]	-0,369* [0,190]	-0,350* [0,192]

Окончание таблицы 5

Факторы	Помощь региональным и местным властям					
	Модель 2.1	Модель 2.2	Модель 2.3	Модель 2.4	Модель 2.5	Модель 2.6
Отказ от ответа на вопрос о собственниках	-0,226** [0,101]	-0,224** [0,100]	-0,192* [0,105]	-0,215** [0,0999]	-0,226** [0,100]	-0,221** [0,101]
Холдинг (головная компания)	-0,0419 [0,212]	-0,0691 [0,210]	-0,0214 [0,209]	-0,0696 [0,205]	-0,0456 [0,211]	-0,0534 [0,210]
Холдинг (дочерняя компания)	-0,0932 [0,0825]	-0,122 [0,0836]	-0,106 [0,0849]	-0,0843 [0,0824]	-0,0986 [0,0826]	-0,0873 [0,0823]
Год основания 1992–1998	-0,055 [0,107]	-0,069 [0,108]	-0,074 [0,109]	-0,063 [0,107]	-0,057 [0,107]	-0,057 [0,107]
Год основания после 1998	-0,0152 [0,120]	-0,0184 [0,120]	0,00909 [0,119]	0,00294 [0,120]	-0,014 [0,119]	-0,0281 [0,120]
ИКМ – средний		0,140* [0,0841]				
ИКМ – высокий		0,305*** [0,101]				
Индекс инвестиционной активности			0,121*** [0,0451]			
Высокая инновационная активность				0,289*** [0,0860]		
Сертификация по ISO					0,146* [0,0769]	
Предприятие–экспортер						0,136 [0,0845]
Отрасль	Да	Да	Да	Да	Да	Да
Число предприятий	952	952	928	952	952	952
Log pseudolikelihood	-1380	-1376	-1374	-1342	-1378	-1379
Pseudo R²	0,031	0,034	0,035	0,034	0,032	0,032

Таблица 6

Факторы, влияющие на получение поддержки от федеральных властей (с учетом различий между типами ассоциаций) (усредненные по всем наблюдениям предельные эффекты)

Факторы	Поддержка от федеральных властей					
	Модель 3.1	Модель 3.2	Модель 3.3	Модель 3.4	Модель 3.5	Модель 3.6
Отраслевая БА	0,042 [0,029]	0,040 [0,029]	0,034 [0,028]	0,038 [0,028]	0,042 [0,029]	0,043 [0,029]
Региональная БА	-0,030 [0,026]	-0,029 [0,026]	-0,031 [0,026]	-0,031 [0,026]	-0,030 [0,026]	-0,031 [0,026]
РСПП, ОПОРА, Деловая Россия	0,035 [0,049]	0,029 [0,047]	0,024 [0,047]	0,032 [0,048]	0,035 [0,049]	0,035 [0,048]
ТПП	-0,036 [0,035]	-0,039 [0,034]	-0,034 [0,036]	-0,037 [0,035]	-0,036 [0,035]	-0,036 [0,035]
Помощь региональным и местным властям	0,042* [0,023]	0,0395 [0,024]	0,034 [0,024]	0,038 [0,024]	0,042* [0,023]	0,043* [0,023]
Численность занятых (логарифм)	0,030*** [0,010]	0,026** [0,011]	0,025** [0,010]	0,024** [0,011]	0,0301*** [0,011]	0,034*** [0,011]
Тип поселения – Москва	0,011 [0,054]	0,003 [0,052]	0,010 [0,054]	0,008 [0,054]	0,011 [0,054]	0,014 [0,054]
Столица региона	-0,013 [0,023]	-0,016 [0,023]	-0,017 [0,023]	-0,008 [0,023]	-0,013 [0,023]	-0,012 [0,023]
ПГТ	-0,062* [0,033]	-0,057* [0,034]	-0,057* [0,034]	-0,063* [0,033]	-0,062* [0,033]	-0,061* [0,033]
ИПР – низкий	0,028 [0,027]	0,029 [0,027]	0,025 [0,027]	0,028 [0,028]	0,028 [0,027]	0,030 [0,027]
ИПР – высокий	-0,074*** [0,0231]	-0,0723*** [0,0232]	-0,080*** [0,0231]	-0,074*** [0,0239]	-0,074*** [0,0232]	-0,073*** [0,0233]
Государство в числе собственников (АО, ООО)	0,116** [0,054]	0,121** [0,055]	0,124** [0,055]	0,129** [0,057]	0,116** [0,054]	0,118** [0,054]
Иностранцы в числе собственников (АО, ООО)	0,034 [0,042]	0,033 [0,042]	0,029 [0,041]	0,032 [0,042]	0,034 [0,042]	0,037 [0,043]
Унитарные предприятия	0,161** [0,070]	0,173** [0,072]	0,180** [0,071]	0,158** [0,072]	0,161** [0,070]	0,151** [0,0688]

Окончание таблицы 6

Факторы	Поддержка от федеральных властей					
	Модель 3.1	Модель 3.2	Модель 3.3	Модель 3.4	Модель 3.5	Модель 3.6
Отказ от ответа на вопрос о собственниках	-0,016 [0,026]	-0,014 [0,026]	-0,014 [0,026]	-0,009 [0,029]	-0,016 [0,026]	-0,018 [0,026]
Холдинг (головная компания)	0,193*** [0,073]	0,183** [0,072]	0,182** [0,074]	0,204*** [0,074]	0,193*** [0,073]	0,195*** [0,073]
Холдинг (дочерняя компания)	0,018 [0,024]	0,015 [0,024]	0,020 [0,024]	0,015 [0,025]	0,018 [0,024]	0,017 [0,024]
Год основания 1992–1998	-0,086*** [0,025]	-0,086*** [0,025]	-0,088*** [0,024]	-0,089*** [0,025]	-0,086*** [0,025]	-0,085*** [0,025]
Год основания после 1998	-0,004 [0,039]	-0,003 [0,039]	-0,001 [0,039]	-0,002 [0,039]	-0,004 [0,039]	-0,002 [0,039]
ИКМ – средний		0,031 [0,023]				
ИКМ – высокий		0,038 [0,032]				
Высокая инновационная активность			0,058** [0,026]			
Индекс инвестиционной активности				0,021* [0,013]		
Сертификация по ISO					-0,001 [0,021]	
Предприятие-экспортер						-0,019 [0,023]
Отрасль	Да	Да	Да	Да	Да	Да
Число предприятий	951	951	951	927	951	951
Log pseudolikelihood	-310	-309	-307	-303	-310	-309
Pseudo R²	0,18	0,18	0,18	0,18	0,18	0,18

Таблица 7

Факторы, влияющие на получение поддержки от региональных властей (с учетом различий между типами ассоциаций) (усредненные по всем наблюдениям предельные эффекты)

Факторы	Поддержка от региональных властей					
	Модель 4.1	Модель 4.2	Модель 4.3	Модель 4.4	Модель 4.5	Модель 4.6
Отраслевая БА	0,124*** [0,039]	0,116*** [0,038]	0,110*** [0,039]	0,113*** [0,039]	0,124*** [0,039]	0,122*** [0,039]
Региональная БА	0,0717* [0,042]	0,0655 [0,041]	0,0645 [0,041]	0,0671 [0,041]	0,0722* [0,042]	0,0761* [0,042]
РСПП, ОПОРА, Деловая Россия	0,182*** [0,068]	0,161** [0,068]	0,159** [0,068]	0,172*** [0,066]	0,183*** [0,068]	0,185*** [0,068]
ТПП	-0,056 [0,050]	-0,070 [0,048]	-0,054 [0,050]	-0,064 [0,049]	-0,056 [0,050]	-0,056 [0,050]
Помощь региональным и местным властям	0,115*** [0,0314]	0,104*** [0,0318]	0,103*** [0,0319]	0,107*** [0,0328]	0,115*** [0,0315]	0,111*** [0,0315]
Численность занятых (логарифм)	0,0464*** [0,014]	0,0340** [0,014]	0,0358*** [0,014]	0,0375*** [0,014]	0,0470*** [0,014]	0,0394*** [0,014]
Тип поселения – Москва	0,137* [0,076]	0,109 [0,075]	0,137* [0,077]	0,123 [0,076]	0,137* [0,076]	0,132* [0,076]
Столица региона	-0,026 [0,029]	-0,034 [0,029]	-0,034 [0,029]	-0,026 [0,030]	-0,026 [0,030]	-0,027 [0,030]
ПГТ	0,075 [0,058]	0,088 [0,058]	0,090 [0,058]	0,071 [0,058]	0,075 [0,058]	0,072 [0,058]
ИПР – низкий	0,034 [0,036]	0,037 [0,036]	0,028 [0,035]	0,031 [0,036]	0,034 [0,036]	0,030 [0,036]
ИПР – высокий	-0,164*** [0,032]	-0,160*** [0,032]	-0,175*** [0,032]	-0,164*** [0,033]	-0,163*** [0,032]	-0,166*** [0,032]
Государство в числе собственников (АО, ООО)	0,096 [0,070]	0,104 [0,069]	0,109 [0,071]	0,120 [0,073]	0,096 [0,070]	0,093 [0,070]
Иностранцы в числе собственников (АО, ООО)	0,055 [0,054]	0,053 [0,053]	0,050 [0,054]	0,046 [0,053]	0,055 [0,054]	0,046 [0,054]

Окончание таблицы 7

Факторы	Поддержка от региональных властей					
	Модель 4.1	Модель 4.2	Модель 4.3	Модель 4.4	Модель 4.5	Модель 4.6
Унитарные предприятия	0,114 [0,072]	0,136* [0,072]	0,137* [0,072]	0,125* [0,075]	0,113 [0,071]	0,127* [0,073]
Отказ от ответа на вопрос о собственниках	0,0816** [0,0389]	0,0815** [0,0387]	0,0844** [0,0383]	0,107*** [0,0410]	0,0817** [0,0389]	0,0841** [0,0388]
Холдинг (головная компания)	0,140* [0,0780]	0,124 [0,0771]	0,124 [0,0784]	0,143* [0,0789]	0,140* [0,0780]	0,136* [0,0780]
Холдинг (дочерняя компания)	0,001 [0,032]	-0,009 [0,031]	0,003 [0,031]	0,000 [0,032]	0,001 [0,032]	0,003 [0,032]
Год основания 1992–1998	-0,027 [0,041]	-0,033 [0,041]	-0,032 [0,040]	-0,031 [0,041]	-0,027 [0,041]	-0,029 [0,041]
Год основания после 1998	-0,0869** [0,0438]	-0,0877** [0,0433]	-0,0802* [0,0446]	-0,0855* [0,0444]	-0,0869** [0,0438]	-0,0909** [0,0435]
ИКМ – средний		0,075** [0,030]				
ИКМ – высокий		0,123*** [0,043]				
Высокая инновационная активность			0,109*** [0,035]			
Индекс инвестиционной активности				0,052*** [0,016]		
Сертификация по ISO					-0,005 [0,029]	
Предприятие–экспортер						0,046 [0,030]
Отрасль	Да	Да	Да	Да	Да	Да
Число предприятий	951	951	951	927	951	951
Log pseudolikelihood	-473	-468	-468	-459	-473	-472
Pseudo R²	0,13	0,14	0,14	0,14	0,13	0,13

Таблица 8

Факторы, влияющие на получение поддержки от местных властей (с учетом различий между типами ассоциаций) (усредненные по всем наблюдениям предельные эффекты)

Факторы	Поддержка от местных властей					
	Модель 5.1	Модель 5.2	Модель 5.3	Модель 5.4	Модель 5.5	Модель 5.6
Отраслевая БА	0,088** [0,037]	0,085** [0,037]	0,084** [0,037]	0,086** [0,037]	0,088** [0,037]	0,089** [0,037]
Региональная БА	0,073* [0,041]	0,066 [0,041]	0,071* [0,041]	0,074* [0,041]	0,072* [0,041]	0,072* [0,041]
РСПП, ОПОРА, Деловая Россия	0,145** [0,069]	0,133* [0,068]	0,138** [0,069]	0,144** [0,069]	0,144** [0,069]	0,144** [0,069]
ТПП	-0,049 [0,043]	-0,058 [0,041]	-0,048 [0,044]	-0,051 [0,043]	-0,049 [0,043]	-0,049 [0,043]
Помощь региональным и местным властям	0,079*** [0,0288]	0,074** [0,0292]	0,077*** [0,0291]	0,082*** [0,0295]	0,079*** [0,0289]	0,080*** [0,0288]
Численность занятых (логарифм)	0,004 [0,0123]	-0,003 [0,0130]	0,001 [0,0126]	0,003 [0,0130]	0,002 [0,0128]	0,006 [0,0129]
Тип поселения – Москва	0,043 [0,0671]	0,025 [0,0653]	0,042 [0,0669]	0,039 [0,0673]	0,042 [0,0671]	0,044 [0,0673]
Столица региона	-0,008 [0,0281]	-0,012 [0,0280]	-0,011 [0,0280]	-0,011 [0,0284]	-0,008 [0,0281]	-0,008 [0,0281]
ПГТ	0,013 [0,0528]	0,022 [0,0539]	0,016 [0,0534]	0,008 [0,0522]	0,013 [0,0528]	0,013 [0,0529]
ИПР – низкий	-0,0588* [0,0330]	-0,0553* [0,0328]	-0,0600* [0,0330]	-0,0625* [0,0335]	-0,0602* [0,0334]	-0,0575* [0,0330]
ИПР – высокий	-0,137*** [0,0322]	-0,132*** [0,0322]	-0,140*** [0,0323]	-0,135*** [0,0327]	-0,138*** [0,0322]	-0,136*** [0,0322]
Государство в числе собственников (АО, ООО)	0,001 [0,0580]	0,002 [0,0581]	0,004 [0,0587]	0,011 [0,0604]	0,001 [0,0580]	0,002 [0,0582]
Иностранцы в числе собственников (АО, ООО)	0,124** [0,0546]	0,122** [0,0544]	0,122** [0,0547]	0,120** [0,0546]	0,124** [0,0547]	0,128** [0,0556]

Окончание таблицы 8

Факторы	Поддержка от местных властей					
	Модель 5.1	Модель 5.2	Модель 5.3	Модель 5.4	Модель 5.5	Модель 5.6
Унитарные предприятия	0,192** [0,0779]	0,208*** [0,0787]	0,201** [0,0784]	0,190** [0,0793]	0,194** [0,0783]	0,188** [0,0781]
Отказ от ответа на вопрос о собственниках	0,094** [0,0384]	0,094** [0,0383]	0,095** [0,0384]	0,112*** [0,0408]	0,094** [0,0384]	0,094** [0,0384]
Холдинг (головная компания)	0,046 [0,0644]	0,035 [0,0614]	0,042 [0,0639]	0,049 [0,0661]	0,045 [0,0643]	0,047 [0,0645]
Холдинг (дочерняя компания)	0,018 [0,0297]	0,010 [0,0296]	0,020 [0,0297]	0,023 [0,0304]	0,018 [0,0297]	0,018 [0,0297]
Год основания 1992–1998	-0,014 [0,0362]	-0,016 [0,0364]	-0,016 [0,0360]	-0,012 [0,0365]	-0,015 [0,0361]	-0,014 [0,0361]
Год основания после 1998	-0,051 [0,0407]	-0,050 [0,0407]	-0,049 [0,0409]	-0,048 [0,0414]	-0,051 [0,0407]	-0,050 [0,0409]
ИКМ – средний		0,0316 [0,0282]				
ИКМ – высокий		0,079** [0,0398]				
Высокая инновационная активность			0,032 [0,0312]			
Индекс инвестиционной активности				0,016 [0,0153]		
Сертификация по ISO					0,012 [0,0271]	
Предприятие–экспортер						-0,014 [0,0287]
Отрасль	Да	Да	Да	Да	Да	Да
Число предприятий	950	950	950	926	950	950
Log pseudolikelihood	-435	-433	-435	-424	-435	-435
Pseudo R²	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08

результат не зависел от типа ассоциации. Тем не менее можно отметить, что помощь, которую оказывало предприятие региональным и местным властям, очень слабо влияло на получение поддержки от властей федерального уровня. Поддержкой пользовались предприятия более заметные в масштабе государства: крупные или являющиеся головными компаниями холдингов. Чаще получали федеральную поддержку предприятия с государственным участием, а также фирмы, расположенные в слабо развитых регионах.

На региональном и местном уровне членство в ассоциациях бизнеса в среднем положительно влияло на получение поддержки. При этом разделение ассоциаций по типам выявило следующую картину. Региональные власти заметно чаще (примерно на 18% пунктов) помогали членам общероссийских ассоциаций. На 12% пунктов повышало вероятность получения поддержки участие в отраслевых ассоциациях. На грани статистической значимости оставался коэффициент, отражающий эффект от членства в региональных ассоциациях (около 7% пунктов). Эффект от участия в Торгово-промышленной палате был отрицательным (хотя и статистически незначимым (см. модели 4.2–4.4 в табл. 7)).

Среди прочих факторов на региональном уровне для получения господдержки было значимо оказание помощи властям в социальном развитии региона. Власти регионального уровня в целом больше помогали более крупным и более активным предприятиям (осуществлявшим в 2007–2008 гг. крупные инвестиции, реализующим инновации и отличающимся более высоким качеством менеджмента).

На местном уровне наблюдались схожие тенденции. Наиболее часто поддержка предоставлялась членам общероссийских ассоциаций (+14–15% пунктов по сравнению с фирмами, не входящими в ассоциации), несколько реже – членам отраслевых и региональных ассоциаций (+7% пунктов). Члены ТПП, как и в случае с региональной властью, реже получали поддержку, но различие оставалось незначимым.

Помимо членов ассоциаций бизнеса заметно чаще пользовались поддержкой унитарные предприятия и компании с участием иностранных акционеров. Ни размерная характеристика, ни модернизационная активность предприятия не оказывали существенного влияния на решения местных властей о предоставлении помощи.

Интересный результат в модели 5 был связан с особенностями группы предприятий, которые отказались ответить на вопрос о структуре собственности. Как мы отмечали выше, они заметно реже входили в состав бизнес-ассоциаций. При этом они реже оказывали помощь властям в социальном развитии региона, но существенно чаще получали господдержку на региональном и местном уровне. В совокупности все это дает нам основание предположить, что в этой группе доминируют предприятия, аффилированные с местными и региональными чиновниками.

6. Обсуждение полученных результатов и основные выводы

По итогам проведенного анализа мы можем констатировать следующее. В промышленности доля фирм, входящих в бизнес-ассоциации, близка к 40% и имеет некоторую тенденцию к росту. При этом более половины фирм-членов считает полезным для себя участие в бизнес-ассоциациях.

Регрессионный анализ на данных 2009 г. показал, что в бизнес-ассоциациях чаще участвовали более крупные предприятия и фирмы, расположенные в региональных столицах. Мы можем предположить, что именно в таких городах достигается оптимальное сочетание концентрации деловой активности и возможностей доступа к властям.

Членство в ассоциациях оказалось связано с инвестиционной и инновационной активностью фирм. Это может объясняться тем, что предприятия, расширяющие сферу своей деятельности, чаще сталкиваются с проблемами в бизнес-среде, и у них возникает больше стимулов к совместным действиям в целях ее изменения – одним из инструментов для них выступают бизнес-ассоциации.

В рамках регрессионного анализа также были выделены факторы, понижающие вероятность участия фирм в бизнес-ассоциациях. К ним относится вхождение предприятия в состав интегрированной бизнес-группы (холдинга). Мы полагаем, что таким предприятиям проще решать свои проблемы через их головные (материнские) компании – которые, как правило, сами присутствуют в общенациональных бизнес-ассоциациях. Одновременно бизнес-группы могут быть не заинтересованы в том, чтобы их «дочерние» предприятия самостоятельно включались в кооперацию с другими предприятиями того же профиля в рамках отраслевых и региональных ассоциаций.

Вторым «негативным» фактором оказался отказ респондентов ответить на вопрос о структуре собственности. По нашему мнению, членство в предпринимательских объединениях предполагает готовность фирмы раскрывать определенную информацию о себе. Поэтому фирмы, не желающие раскрывать информацию о себе, будут менее склонны участвовать в ассоциациях.

Регрессионный анализ также подтвердил тезис о том, что бизнес-ассоциации являются элементом «системы обменов» между государством и бизнесом (в терминах работы (Frye, 2002)) – правда, в основном, на региональном и местном уровне. Такие «обмены» проявлялись в том, что члены бизнес-ассоциаций, с одной стороны, активнее помогали региональным и местным властям заниматься социальным развитием региона, а с другой стороны, они чаще получали государственную поддержку. Однако данный эффект был не значим применительно к поддержке со стороны федеральных властей.

Наиболее активно в такую «систему обменов» были вовлечены предприятия, участвующие в отраслевых, а также в трех общенациональных «головных» ассоциациях – РСПП, ОПОРА и «Деловая Россия». Этот факт может объясняться большей переговорной силой этих ассоциаций в отношениях с региональными и местными властями. Вместе с тем выявленные эффекты «обменов» не касаются фирм-членов торгово-промышленных палат. Данное обстоятельство может быть связано с преимущественным фокусом системы ТПП на оказание бизнес-услуг, а не на лоббирование интересов своих членов.

В силу специфики наших исходных данных, в которых все переменные характеризуют обследованные предприятия в рамках одного временного периода, мы не могли в полной мере решить объективно возникающие проблемы эндогенности. Тем не менее полученные результаты в целом дают основание полагать, что в России бизнес-ассоциации (особенно отраслевые и «головные») сегодня объединяют в своем составе более активные, развивающиеся компании и выступают коллективным представителем их интересов. В силу этого бизнес-ассоциации могут рассматриваться в качестве механизма взаимодействия между властью и бизнесом и возможного инструмента содействия процессам модернизации.

Литература

- Гончар К.** (2009). Инновационное поведение промышленности: разрабатывать нельзя заимствовать // *Вопросы экономики*. № 12. С. 125–141.
- Голикова В., Гончар К., Кузнецов Б., Яковлев А.** (2007) Российская промышленность на перепутье. Что мешает нашим фирмам стать конкурентоспособными. М.: ГУ ВШЭ.
- Зудин А.** (2001). Неокорпоративизм в России? Государство и бизнес при Владимире Путине // *Pro et Contra*. Т. 6. № 4. С. 171–198.
- Зудин А.** (2006). Государство и бизнес в России: эволюция взаимоотношений. [Электронный ресурс] Неприкосновенный запас. № 6 (50). С. 200–212. Режим доступа: <http://magazines.russ.ru/nz/2006/50/zu18.html>, свободный. Загл. с экрана. Яз. рус. (дата обращения: 25.11.2010 г.).
- Яковлев А.** (2007). Российская корпорация и региональные власти: модели взаимоотношений и их эволюция // *Вопросы экономики*. № 1.
- Яковлев А., Фрай Т.** (2007). Реформы в России глазами бизнеса // *Pro et Contra*. № 4–5. С. 118–134.
- Blanchard O., Kremer M.** (1997). Disorganization // *The Quarterly Journal of Econ.* Vol. 112. № 4. November. P. 1091–1126.
- Coates D., Heckelman J.C.** (2003). Interest Groups and Investment: A Further Test of the Olson Hypothesis // *Public Choice*. Vol. 117. № 3–4. P. 333–340.
- Coates D., Heckelman J.C., Wilson B.** (2010). The Political Economy of Investment: Sclerotic Effects from Interest Groups // *European Journal of Political Econ.* Vol. 26. Issue 2. June. P. 208–221.

- Doner R., Schneider B.R.** (2000). Business Associations and Economic Development: Why Some Associations Contribute More Than Others // *Business and Politics*. Vol. 2. P. 261–288.
- Frye T.** (2002). Capture or exchange? Business lobbying in Russia // *Europe-Asia Studies*. Vol. 54. P. 1017–1036.
- Golikova V.** (2009). Business Associations: Incentives and Benefits from the Viewpoint of Corporate Governance. In: «*Organization and Development of Russian Business: A Firm-level Analysis*» / Dolgopyatova T., Iwasaki I., Yakovlev A. (eds.). Basingstoke, UK: Palgrave Macmillan. P. 258–283.
- Hausmann R., Rodrik D., Sabel Ch.F.** (2008). Reconfiguring Industrial Policy: A Framework with an Application to South Africa. HKS Working Paper № RWP08-031.
- Heckelman J.C.** (2007). Explaining the Rain: The Rise and Decline of Nations after 25 Years // *Southern Economic Journal*. Vol. 74. Issue 1. P. 18–33.
- Hellman J.S., Jones G., Kaufman D.** (2000). Seize the State, Seize the Day: An Empirical Analysis of State Capture and Corruption in Transition. Paper Prepared for the ABCDE 2000 Conference. April 18–20. Washington, D.C.
- Locke R.M.** (2001). 'Building Trust'. Paper presented at the Annual Meetings of the American Political Science Association. Hilton Towers, San Francisco, California. September 1. (русский перевод см. на https://www.hse.ru/data/2010/05/04/1216402512/WP1_2005_07.pdf).
- Markus S.** (2009). Firms, Stakeholders, Predators in Weak States. Paper presented at 13th ISNIE conference. Berkeley. June.
- Olson M.** (1965). *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.
- Olson M.** (1982). *The Rise and Decline of Nations*. New Haven: Yale University Press.
- Pyle W.** (2006). Collective Action and Post-Communist Enterprise: The Economic Logic of Russia's Business Associations // *Europe-Asia Studies*. Vol. 58. № 4. June. P. 491–521.
- Pyle W.** (2007). Organized Business, Political Regimes and Property Rights Across the Russian Federation. BOFIT Discussion Papers 18.
- Pyle W.** (2009). Organized Business, Political Competition, and Property Rights: Evidence from the Russian Federation // *Journal of Law, Economics, and Organization*. June.
- Recanatini F., Ryterman R.** (2001). Disorganization or Self-Organization? The Emergence of Business Associations in a Transition Economy. World Bank Policy Research Working Paper Series. № 2539. January.
- Rodrik D.** (2008). Normalizing Industrial Policy. The World Bank. Commission on Growth and Development. Working Paper № 3.
- Rodrik D.** (2004). Industrial Policy for the Twenty-First Century. JFK School of Government. Harvard University. September.
- Shleifer A., Treisman D.** (2005). A Normal Country: Russia After Communism // *Journal of Econ. Perspectives*. Vol. 19(1). P. 151–174.
- Yakovlev A.** (2006). The Evolution of Business – State Interaction in Russia: From

State Capture to Business Capture? // *Europe-Asia Studies*. Vol. 58. №. 7. November. P. 1033–1056.

Yakovlev A. (2010). State-Business Relations in Russia in the 2000s: From the Capture to a Variety of Exchange Models? // *Paper presented at ISNIE Conference 2010*. University of Stirling. June.

Поступила в редакцию 14 января 2011 г.

A.A. Yakovlev

Institute for Industrial and Market Studies, National Research University – Higher School of Economics, Moscow

A.V. Govorun

Institute for Industrial and Market Studies, National Research University – Higher School of Economics, Moscow

Business Associations as a Business-Government Liaison: An Empirical Analysis

Relying on the survey data of 957 manufacturing firms, conducted in 2009 by the Institute for Industrial and Market Studies we found that business associations are more frequently joined by larger companies; firms located in regional capital cities; and firms active in investment and innovations. By contrast, business associations tend to be less frequently joined by business groups' subsidiaries and firms non-responding about their ownership structure. Business associations are a link in the framework of government-business exchanges, primarily at the regional and local level. Indeed, business association members are more active in assisting regional and local authorities in the social development of their regions and simultaneously they get government support more frequently. However, this effect proved insignificant for federal support. In general, our results allow us to believe that at present, business associations consolidate the most active, advanced companies and act as collective representatives of their interests. For this reason, business associations can be regarded as interface units between the authorities and business and as a possible instrument for promotion of modernization.

Keywords: **business associations, economic development, collective actions, public-private partnership.**

JEL classification: D71, L31, O17.

Вопросы экономической политики



А.М. Либман

Немецкая экономическая наука:
механизмы трансформации

Е.В. Балацкий

Н.А. Екимова

Международные
университетские рейтинги:
практика составления
и использования

А.М. Либман

Франкфуртская школа финансов и менеджмента
и Институт экономики РАН, Франкфурт-на-Майне, Москва

Немецкая экономическая наука: механизмы трансформации

В статье приводится обзор основных механизмов трансформации сообщества немецких экономистов, связанной с его интернационализацией и интеграцией в глобальную экономическую науку. Выделяются три основные черты немецкой экономики, сделавшие подобную трансформацию возможной; рассматриваются преимущества и недостатки немецкого пути трансформации.

Ключевые слова: **сообщество экономистов, интернационализация, Германия.**

Классификация JEL: A14.

1. Немецкая экономическая наука в послевоенный период

На сегодняшний день проблемы перестройки национального сообщества исследователей в области социальных наук и, в частности, экономики стоят не только перед Россией и постсоветскими странами. Не менее сложной является задача изменения структуры организации научных сообществ европейских стран, испытывающих все более острую конкуренцию со стороны США. В то же время исходное состояние и, соответственно, пути трансформации научных сообществ сильно различаются. В настоящей статье мы попытаемся рассмотреть основные направления изменений и текущее состояние экономической науки в Германии, концентрируя внимание на воздействии институтов организации научного сообщества (рынков труда и структуры карьеры исследователя) на результаты его функционирования и преодоление национальной замкнутости.

Как показано в (Либман, 2010), за последние два десятилетия немецкой науке удалось совершить качественный скачок – от достаточно замкнутой научной системы к практически полной интеграции в мировое научное сообщество – и в сфере исследовательских стандартов, и в области методологии. Конечно, не следует упрощать ситуацию, описывая Германию до середины 1990-х годов как «царство» вербальной теории, не связанное с развитием мировой науки. Уже в 1960–1970-х годах в ФРГ можно выделить целый ряд сильных экономистов-математиков. Некоторые из них внесли фундаментальный вклад в развитие дисциплины, полностью воспринятый мировым научным сообществом. Речь идет, например, о В. Хильденбрандте и Р. Зельтене (единственном немецком лауреате Нобелевской премии). Оба они защитили докторские диссертации по математике, но впоследствии стали заниматься экономической теорией, оба активно публиковались в ведущих международных журналах (работы Хильденбрандта см. в журналах: *Econometrica*, *Journal of Economic Theory*

и *International Economic Review*; работы Зельтена: *Quarterly Journal of Economics*, *European Economic Review* и *International Journal of Game Theory*). Традиции математических исследований играли важную роль в Билефельдском и Боннском университетах (и, похоже, внесли свой вклад в наблюдающееся сегодня доминирование теоретиков среди немецких профессоров).

Однако хотя математическая экономика и существовала в Германии, она не занимала доминирующего положения, сопоставимого с англосаксонским миром. И часто очень сильные немецкие экономисты-математики не ставили перед собой задачу публикации в международных журналах, оперируя на «внутреннем» немецком рынке. Согласно некоторым источникам, Р. Зельтен сознательно отказывался от публикации своих «основных» результатов в академических журналах за рубежом, опасаясь необходимости адаптировать их к «вкусам и пристрастиям» рецензентов, предпочитая немецкие журналы без системы формального «peer-review» (Frey, 2003). То есть немецкий исследователь того периода «мог себе позволить» выбрать подобную стратегию без какой бы то ни было «санкции» со стороны научного сообщества.

На наш взгляд, интеграция в глобальное научное сообщество может рассматриваться как однозначно позитивное явление: во-первых, она способствует распространению и обмену информации между учеными, а во-вторых, создает большие стимулы для исследователей за счет интенсификации конкуренции (Либман, 2009)¹. Другое дело, что сегодня единственный способ интеграции в глобальную систему для отдельных стран – это признание господствующих там исследовательских стандартов. Речь идет даже не о содержательных или методологических вопросах (на глобальном рынке в силу его обширности найдется место представителям самых разных школ – важно лишь корректно «определить свою нишу»), а скорее, об организационных особенностях: признании публикаций в рецензируемых журналах абсолютным критерием «качества» исследователей. Оценка существующей системы рецензирования (peer-review) и господства принципа «публикуйся или пропадай» (publish or perish), насколько мы можем судить, является неоднозначной; нет недостатка и в альтернативных проектах измерения результативности научного труда (Armstrong, 1997; Frey, 2003, 2009). Однако для большинства национальных научных сообществ (Германия здесь не стала исключением) выбор стоит не между «peer-review» и его «улучшенными» альтернативами, а между «peer-review» и господством значительно менее эффективных систем (основанных на влиянии субъективных факторов и межличностных отношений). Иначе говоря, при всех своих недостатках переход к господствующей в международном научном сообществе системе оказывает благоприятное воздействие на национальную науку.

¹ Как будет показано далее, немецкое научное сообщество и ранее было крайне конкурентным; однако сегодня соперничество становится еще более острым. Практически все известные автору немецкие исследователи старшего поколения согласны с тем, что вызовы, стоящие перед современным молодым исследователем в Германии, намного серьезнее тех, которые существовали несколько десятилетий назад, и что современные докторанты, молодые исследователи и младшие профессора работают значительно интенсивнее своих предшественников.

Несколько иначе ситуация выглядит при оценке результатов конкретных исследователей. Отсутствие публикаций в ведущих международных журналах не должно автоматически восприниматься как признак «низкого уровня» экономиста. Оно свидетельствует о низком качестве исследований лишь в сообществе, в котором ученые принципиально ориентированы на появление подобных публикаций. Если в числе критериев, предъявляемых к успешному исследователю, отсутствуют публикации в рецензируемых журналах (и ученые просто-напросто не пытаются добиться публикации или инвестируют значительно меньше сил в «публикационный успех»), малое число статей ни о чем не говорит. Можно говорить о целом ряде интересных разработок немецких исследователей, не нашедших отражения в международных журналах, – и речь идет не только о хорошо известном в России ордолиберализме В. Ойкена, но и о макроэкономике В. Штютцеля (Feld, 2002) или работах Кильского университета в области пространственной конкуренции. Иначе говоря, немецкий профессор «образца» 1950 или 1970 г., скорее всего, практически не публиковавшийся в ведущих журналах, не обязательно «слабее» как исследователь своего коллеги «образца» 2010 г., для которого статьи в журналах являются нормой. Однако, в силу описанных выше позитивных эффектов интеграции в глобальную систему, *в среднем и при прочих равных* можно утверждать, что качество научных исследований в Германии с 1970 по 2010 г. существенно выросло.

Конечно, Германия не уникальна сегодня в своем стремлении к усвоению стандартов качества, устоявшихся в США, – сегодня схожая задача стоит перед практически всеми странами континентальной Европы, на протяжении последних десятилетий критиковавшихся за негибкие и жесткие структуры и отрыв от глобальной дискуссии (Sogman, 2010). Однако путь Германии несколько отличается от стратегий ее соседей. Если в большинстве европейских стран лидерами трансформации стали новые университеты, отказавшиеся от существовавших ранее неэффективных структур (Universidad Pompeu Fabra и Universidad Autònoma Barcelona в Испании, Tilburg University в Голландии, Toulouse School of Economics во Франции), в Германии трансформация происходит в какой-то степени «изнутри системы». Традиционные лидеры (Бонн, Маннгейм, Берлин, Киль, Мюнхен, Гейдельберг) оказываются в числе наиболее активных участников процесса интернационализации. Можно сказать, что в Германии изменение структуры научного сообщества произошло без «формальной» перестройки системы университетов. Этот результат является неожиданным и заслуживает более подробного обсуждения.

Можно спорить о сравнительной результативности *ведущих* немецких университетов и новых университетов других европейских стран, но *средний уровень* интернационализации немецкой науки (или, иначе говоря, ожидания относительно публикаций в международных

рецензируемых журналах в *средних* университетах), как нам представляется, заметно выше, чем во Франции, Италии или Испании². Конечно, разрыв «лидеров» и «аутсайдеров» более заметен: не случайно нередко говорят о существовании «двух классов» немецкого экономического сообщества (*Handelsblatt*, 2006): группы элитных университетов и множества очень слабых вузов. Однако международные стандарты как абсолютное требование распространяются в немецких университетах буквально на глазах; даже в сравнительно слабых вузах новые профессора, как правило, характеризуются очень хорошими публикационными результатами.

Такое развитие ситуации не может не вызывать интерес, тем более что речь идет о достаточно крупном научном сообществе с доминированием государственных университетов (рост числа частных исследовательских университетов является, наверное, единственной серьезной институциональной инновацией последних десятилетий – но их роль остается незначительной). В принципе существуют примеры стран, быстро и эффективно решивших проблему интеграции в глобальную науку традиционных вузов (скажем, Швеция, Нидерланды или Израиль), но во всех случаях речь идет о сравнительно небольших государствах. Германия здесь оказывается исключением, заслуживающим более детального обсуждения. Как мы попытаемся показать в дальнейшем, причины такого развития, по всей видимости, связаны с особенностями институциональной организации немецкой науки, во многом отличающейся от своих «соседей» в континентальной Европе.

2. Организация немецкого научного сообщества

2.1. Численность сообщества

Упрощенно говоря, можно выделить три основные характеристики немецкого научного сообщества и институтов науки. Во-первых, речь идет о крайне малочисленном сообществе – во всяком случае, для страны с населением и экономическим потенциалом Германии. Рейтинг публикаций газеты *Handelsblatt*, являющийся на сегодняшний день одним из лучших источников информации о динамике немецкой науки (о нем более подробно речь пойдет далее) в 2009–2010 гг. включал в себя около 1700 исследователей в области экономики народного хозяйства³, работающих в Германии, Австрии и германоязычной Швейцарии. Даже если добавить к ним еще около 2100 исследователей в области экономики предприятия⁴, т.е. перейти к более «широкому» пониманию экономики, свойственному, например, России, все равно число исследователей не превышает четырех тысяч. Это заметно меньше, чем в большинстве других сопоставимых с Германией стран.

Малочисленность исследовательского персонала обладает как серьезными недостатками, так и рядом преимуществ. Что касается

² И это при том, что обособленность немецкой науки, в каком-то смысле, была выше, чем, скажем, во Франции, где математические методы анализа не встретили столь жесткого отторжения у исследователей – впрочем, здесь ситуация является неоднозначной, как будет показано далее.

³ *Volkswirtschaftslehre* – дисциплина, соответствующая традиционному международному пониманию *economics*.

⁴ *Betriebswirtschaftslehre* – традиционное обозначение дисциплин, связанных в англосаксонском мире со школами бизнеса: маркетинга, менеджмента и организации, управления персоналом и т.д.

недостатков, то они очевидны. Во-первых, немецким университетам крайне трудно набрать «критическую массу», позволяющую сформировать научную среду, конкурентоспособную по сравнению с ведущими исследовательскими центрами за рубежом (в том числе и «новыми» европейскими университетами). Во многих университетах насчитывается лишь 5–6 позиций профессоров (и, соответственно, около 20 позиций докторантов)⁵. Во-вторых, малочисленность преподавательского состава является серьезной проблемой с точки зрения образования. Немецкий студент практически не имеет доступа к профессору, лекции во многих случаях читаются аудитории из нескольких сотен (если не тысяч) слушателей (особенно на ранней стадии обучения). В-третьих, наконец, малочисленность ставок ведет к тому, что немецкая наука систематически работает «вхолостую», находясь в состоянии постоянного перепроизводства кадров. Число постоянных позиций в государственных университетах четко фиксировано и ограничено возможностями бюджетов земель (основной источник финансирования образования). Поэтому вполне возможна ситуация, когда блестящие молодые исследователи не в состоянии получить постоянную должность из-за отсутствия каких бы то ни было предложений на рынке труда – и, соответственно, предпочитают искать работу за рубежом⁶.

Однако малочисленность научного сообщества обладает и некоторым рядом преимуществ. Во-первых, «обновление» небольшого научного сообщества осуществить заметно проще, чем крупного. Иначе говоря, немецкие университеты в принципе могут себе позволить вводить крайне жесткие критерии отбора сотрудников и делать выбор из достаточно большого числа соискателей. В более крупном сообществе жесткие критерии могут привести к тому, что менее престижные университеты в принципе не получают никаких заявок на открывающиеся вакансии (просто из-за отсутствия соответствующих специалистов на рынке труда) и вынуждены будут «снижать планку». Немецкий академический рынок труда определяется «властью спроса», а не «властью предложения». Не случайно Германия смогла достаточно быстро и радикально решить проблему научного сообщества ГДР – практически все научные сотрудники и преподаватели восточно-немецких университетов после объединения были уволены и заменены «варягами» с Запада. Не вдаваясь в этические последствия такого решения и воздерживаясь от его оценки с точки зрения эффективности (можно найти как положительные, так и отрицательные стороны такой политики), следует заметить, что Германия была *принципиально в состоянии реализовать подобные меры* – в то время как система с более многочисленным исследовательским персоналом сразу же столкнулась бы с дефицитом кадров.

Во-вторых, в немецких университетах можно быстро «сдвинуть баланс власти» в пользу молодых профессоров, ориентированных на международные академические стандарты. В условиях большего чис-

⁵ Речь идет об университетах, где ведется подготовка профессиональных экономистов; в вузах, где экономические курсы читаются как вспомогательный предмет, редко работают больше 1–2 профессоров.

⁶ Надо сказать, что именно интеграция немецкой науки в глобальный рынок сделала эту альтернативу трудоустройства за границей возможной – еще несколько десятилетий назад речь шла об уходе из науки.

ла преподавателей даже активная политика по найму новых специалистов с неизбежностью привела бы к ситуации, когда доля последних в общей численности профессоров невелика – что, при более или менее демократической форме управления университетом с неизбежностью ограничило бы их влияние на научную политику, в том числе и кадровую. В отсутствие же демократических институтов, скорее всего, реальностью стали бы саботаж и «тихие» конфликты. В Германии подобная практика «быстрого обновления» поддерживается еще одной, достаточно случайной особенностью немецкой экономической науки: существованием своеобразных «волн обновлений». В конце 1990-х годов большинство постоянных позиций в немецких университетах занимали профессора, нанятые практически одновременно в 1970-х годах (период расширения сети немецких университетов). На протяжении почти 30 лет открытых вакансий в университетах было крайне мало. Зато в 2000-х годах немецкие университеты столкнулись с массовым уходом на пенсию своих преподавателей, что привело к полному обновлению профессуры – в котором, кстати сказать, активно принимали участие возвращавшиеся из-за границы (прежде всего из США) исследователи, не нашедшие работы десятилетием ранее.

2.2. Конкуренция в научном сообществе

Второй чертой немецкой академической науки можно считать крайне жесткую конкуренцию за постоянные позиции в университетах. Если в большинстве других европейских стран, в том числе во Франции и Великобритании (во всяком случае, в университетах среднего уровня), сотрудник, приходящий в университет после защиты докторской диссертации, практически сразу получает постоянный контракт (после ограниченного и достаточно формального испытательного срока), а научная иерархия включает в себя множество ступеней, делающих возможным медленный карьерный рост, в Германии единственной постоянной позицией является должность профессора (в принципе имеющая некоторые внутренние градации с точки зрения заработной платы – категории W2 и W3 – но на самом деле достаточно однородная). После получения докторской степени исследователи в Германии традиционно на протяжении четырех–пяти лет работают над так называемой хабилитацией (Habilitation), второй (и более фундаментальной) диссертацией (в чем-то аналогичной российской степени доктора наук), дающей право на приобретение *venia legendi* – права преподавания в университете. После успешной хабилитации они получают право претендовать на позиции профессоров – конечно, при наличии вакансий.

Особенностью этой системы, создающей значительное конкурентное давление, является законодательно закрепленный запрет на университетский инбридинг. То есть исследователь обязан хотя бы один раз сменить место работы – после докторантуры (пройдя хаби-

литацию в другом университете) или после хабилизации. На практике ситуация еще более сложная. Очень часто университет, в котором была пройдена хабилизация, не в состоянии предоставить позицию постоянного профессора (поскольку все имеющиеся «ставки» заняты учеными с пожизненным контрактом), так что исследователи вынуждены искать работу в других университетах или оставаться на должностях так называемых приват-доцентов, обеспечивающих достаточно небольшой доход⁷. Существует несколько «обходных путей» (например, должности академических советников), но они открыты лишь для немногих исследователей (и к тому же заметно менее престижны).

Пребывание на «промежуточных» позициях (степени подготовки к хабилизации) принципиально ограничено шестью годами. В Германии отсутствует достаточно развитый в США рынок «продвинутых» ассистент-профессоров, не получивших постоянную позицию. «Начать заново» после завершения периода хабилизации сотрудник не имеет права⁸, т.е. приняв после защиты докторской решение «остаться в науке» (в Германии, как и в России, и в отличие от США, большое число докторов «уходит» в частный сектор на административные должности), исследователь четко понимает, что при неблагоприятном стечении обстоятельств через шесть лет он окажется без работы и без стабильных источников дохода. Если учесть, что хабилизация обычно осуществляется в возрасте 34–36 лет, переход в частный сектор (как правило, без какого бы то ни было опыта практической работы) также не всегда возможен и связан с заметным снижением статуса.

В последние годы система была несколько модифицирована: хабилизация как обязательное условие для занятия должности полного профессора была отменена, и был введен альтернативный «путь к профессуре» – должность младшего профессора. Младший профессор назначается на шесть лет, и через три года проходит аттестацию, являющуюся основанием для предоставления ему *venia legendi*, и формально имеет все права и привилегии полного профессора (включая руководство докторантами). Однако на практике появление младших профессоров мало что изменило. Во-первых, обычно речь идет о должностях, не предполагающих автоматического перехода к «пожизненной» позиции в будущем (отсутствие *tenure-track*) – как в силу технического отсутствия возможностей для последнего (уже упомянутое ограниченное число ставок), так и нежелания университетов (опасающихся снижения конкурентного давления на молодых исследователей). Возможность перехода к постоянной позиции предусмотрена лишь в очень небольшом числе контрактов младших профессоров. Поэтому на практике они сталкиваются с теми же трудностями, что и хабилянты, – за исключением несколько большей преподавательской

⁷ Сама по себе должность (или, точнее говоря, титул) приват-доцента не предполагает никакой оплаты; заработная плата связана с преподаванием конкретных курсов в университетах (определенная нагрузка является условием для сохранения титула приват-доцента), а подобные контракты, как правило, оплачиваются достаточно плохо.

⁸ Конечно, он может покинуть университет и продолжить работать над хабилизацией (традиционно хабилизация связана с должностью так называемого «научного ассистента», в последние годы она была заменена должностью «временного академического советника»), но при этом встает вопрос о поиске источника доходов.

нагрузки и необходимости участвовать в крайне трудоемком «университетском самоуправлении» (отнимающем в Германии немало времени). Во-вторых, позиций младших профессоров крайне мало (заметно меньше, чем полных профессоров): на практике младшим профессором обычно можно стать лишь пройдя стадию временного научного сотрудника (post-doc).

Жесткая конкуренция, опять-таки, обладает преимуществами и недостатками. Неопределенность, конечно, серьезно снижает стимулы для желающих заниматься наукой: тем более что постоянная позиция, скорее всего, будет получена в другом городе и будет связана с переездом (что в 35–36 лет может восприниматься как проблема). Надо сказать, что за позиции в престижных университетах очень часто конкурируют не столько хабилитанты и младшие профессора, но и полные профессора других университетов, а следовательно, возможность молодых исследователей даже претендовать на должность в сильных вузах крайне ограничена. Опять-таки, университеты постоянно теряют создающийся ими же «человеческий капитал», особенно из-за отсутствия позиций *tenure-track*. **Помимо этого, от существующей системы страдают слабые и средние университеты, сталкивающиеся с очень высокой мобильностью кадров, – нередко профессора буквально через несколько лет после найма уже начинают искать работу в более сильных вузах.** Этот факт, наряду с преимуществами более сильных университетов по поиску специалистов за рубежом, вносит свой вклад в формирование «двух классов» экономической науки в Германии (о чем мы говорили ранее). Помимо этого, процедура «перехода профессора» из одного университета в другой в Германии связана с длительными переговорами и часто продолжается несколько лет (!), как и процедура поиска новых кандидатов на профессорские позиции. Следовательно, организовать работу факультета в таких условиях крайне сложно.

Однако жесткая конкуренция приносит и преимущества. Отсутствие академического инбридинга является общепризнанным фактором эффективности научного сообщества (Сивак, Юдкевич, 2008, 2009). Даже в США профессора, получившие постоянную позицию в собственном университете, обычно слабее пришедших со стороны (Oyer, 2007). **Немецкие исследователи испытывают колоссальное давление со стороны десятков и сотен конкурентов, что ведет к автоматическому росту требований к публикациям, о чем речь пойдет далее.** К тому же в Германии гораздо сложнее сформировать устойчивые монополии на факультетах, как это происходит, например, в Италии (где речь идет даже о формировании семейных династий (Durante et al., 2009)).

Наконец, немецкие университеты за счет системы найма, осуществляющей отбор уже на уровне позиций полных профессоров, могут трансформироваться гораздо быстрее университетов, где

отбор проводится преимущественно на уровне позиций ассистент-профессоров. Достаточно нанять двух или трех сильных старших исследователей с большим числом публикаций, чтобы качественно изменить ситуацию с точки зрения «публикационных результатов» профессорского состава (ведь работу получают люди, уже имеющие большое число публикаций и наработанные «публикационные практики») и сделать университет привлекательным для молодых ученых, а также сдвинуть «расстановку сил» при принятии политических решений. Нередки случаи, когда даже в ведущих университетах на долю наиболее сильного исследователя приходится больше трети публикаций: в 2009 г. такая ситуация (в области экономики народного хозяйства) существовала во Франкфурте-на-Майне, Кельне, Базеле, Люнебурге, Ольденбурге и Пассау (в последнем доля ведущего исследователя превышает половину (!) всех результатов профессорско-экономистов)⁹.

2.3. Статус и доходы профессора

Последний «ингредиент», обуславливающий специфику ситуации в немецкой науке, – сравнительно высокий уровень доходов немецких профессоров, а также их значимый социальный статус. Профессора в Германии, хотя и зарабатывают меньше своих скандинавских и голландских коллег, получают значительно более высокую заработную плату, чем в романской Европе и даже чем в большинстве английских университетов (за исключением университетов-лидеров, подобных Оксфорду и ЛШЭ). Учитывая, что большинство профессоров имеют статус государственных служащих, они освобождаются от уплаты взносов на социальное обеспечение, которые относятся к числу наиболее высоких квазианалогов в Германии. Конечно, по уровню заработной платы немецкие университеты не могут конкурировать с ведущими университетами США – в особенности из-за негибкой системы оплаты труда государственных служащих, не позволяющей «предлагать» более высокие оклады более сильным профессорам (кстати сказать, в этом отношении сегодня ситуация быстро меняется в лучшую сторону), но в целом их положение в международном сравнении достаточно благоприятно. Схожая ситуация наблюдается в Австрии. Что же касается Швейцарии, то эта страна, наверное, один из лидеров по оплате труда профессоров в Европе (и «мечта» многих немецких исследователей).

Не менее важным фактором является традиционное уважение к университетским преподавателям в Германии. По опросам общественного мнения, работа «профессора» стандартно входит в тройку наиболее престижных видов деятельности. К тому же немецкий профессор в силу господствующей в большинстве вузов «кафедральной системы»¹⁰ пользуется крайне высокой автономией и практически не зависит даже от своих коллег. Тем более что статус государственно-

⁹ Точнее, речь идет не об общем числе публикаций, а о баллах Handelsblatt, – более подробно данная тематика обсуждается далее. Используются данные рейтинга 2009 г.

¹⁰ Термин «кафедра» в Германии используется для описания исследовательской группы, возглавляемой профессором и включающей в себя нескольких докторантов и исследователей, уже защитивших диссертацию и находящихся на временной позиции (post-doc), – в отличие от «института», персонал которого насчитывает несколько профессоров (и, на самом деле, представляющего собой аналог «кафедры» в России).

го служащего, имеющего контракт с земельным правительством, – это даже более высокая гарантия несменяемости профессора, чем американские контракты «tenure», заключающиеся с факультетом («tenure» не защищают от ликвидации факультета как такового (Cawley, 2003)). Немецкие университеты близки к классической «республике ученых» (или, точнее сказать, олигархии – большинством факультетов де-факто управляет совет профессоров), что также повышает статус полного профессора. Достаточно сказать, что в рамках проведенного в 2002–2003 гг. опроса больше 80% (!) немецких профессоров (всех дисциплин) назвали «автономную работу» важным фактором выбора профессии ученого (Krimmer et al., 2003).

В последние годы традиционные преимущества немецких профессоров сокращаются: уменьшается число ставок докторантов и ассистентов на «кафедрах», а некоторые университеты переходят к «институтской системе», уменьшающей автономию и преподавателей, и доступные им для проведения научных исследований ресурсы. Несколько ухудшилась ситуация с оплатой труда госслужащих. Практически отменен институт «professor emeritus», предполагавший, после ухода на пенсию, сохранение за профессором его статуса, за исключением освобождения от преподавательской нагрузки – теперь профессора-пенсионеры имеют те же права, что и обычные пенсионеры. С другой стороны, появление младших профессоров (в обиходе также именуемых «профессорами») ведет к «размыванию» общественного статуса полного профессора. Однако, несмотря на эти изменения, позиция профессора в Германии остается крайне привлекательной с материальной и социальной точек зрения. Наверное, именно это обстоятельство способствует постоянному притоку новых «соискателей» на позиции хабилитантов и младших профессоров, а также делает работу в Германии допустимой для «возвращающихся» из США ученых.

3. Механизмы интернационализации немецкой экономической науки

Три описанных выше свойства немецкой институциональной среды: низкая численность, высокая конкуренция и высокий статус полного («ординарного») профессора – являются, на наш взгляд, главными факторами, обусловившими столь быстрое и радикальное изменение научного сообщества, буквально за десять лет прошедшего путь от «национальной специфики» к интеграции в глобальную академическую систему. Низкая численность (в сочетании с наступившим как раз в 2000-е годы очередным «валом» смены кадров на факультетах) позволила Германии буквально в течение нескольких лет изменить кадровый баланс в сторону ученых, активно публикующихся в международных рецензируемых журналах и следующих тем же академическим принципам, что и их американские коллеги, – при этом даже сравни-

тельно слабые университеты могут себе позволить «отбирать» соискателей с серьезными публикациями. Во многих случаях процесс был поэтапным: если сначала позиции получали профессора, обладающие как неплохими международными публикациями, так и традиционными «достижениями», учитываемыми в немецкой системе, то затем отборочные комиссии факультетов (уже с участием этих профессоров) предъявляли все более и более жесткие требования соответствия международным стандартам. Однако этот эволюционный процесс в условиях небольшой численности преподавателей был крайне быстрым.

Конкуренция в научной системе не позволила отдельным университетам сформировать устойчивые островки локальных «научных школ», защищенные от конкуренции со стороны: докторанты и хабилитанты любого профессора, в любом случае, вынуждены были искать позиции вне стен «родного» университета. Острое соперничество за отдельные профессорские позиции привело, как уже говорилось, к постоянному ужесточению требований к кандидатам, а акцент на найм полных профессоров сделал качественные сдвиги в структуре университетов более быстрыми, чем это происходит в системах, где найм концентрируется на уровне ассистент-профессоров и начинающих ученых. Особенно ярко это видно на примере частных университетов, которые в отличие от государственных не ограничены жесткими рамками небольшого числа профессорских ставок, – стремясь добиться удовлетворительной репутации в сфере исследований, они в основном нанимают сотрудников, уже добившихся высокого уровня публикационной активности, и порой буквально за несколько лет качественно обновляют свой преподавательский состав.

Наконец, высокий статус и доход профессора способствуют постоянному притоку в систему новых кандидатов, в том числе и из-за рубежа. В последние годы в немецких университетах (особенно ведущих) все чаще профессорами становятся исследователи-немцы, защитившие диссертацию и проработавшие после этого несколько лет в США. Насколько нам известно, подобное «возвращение» в большинстве случаев обусловлено личными обстоятельствами; тем не менее позиции в Германии, как минимум, не вызывают отторжения. Несмотря на многочисленные жалобы на низкое финансирование, ситуация в принципе остается достаточно неплохой – особенно в сочетании с высоким качеством общественных благ (системой здравоохранения и среднего образования, безопасностью и стабильностью), предоставляемых немецким социальным государством.

Наблюдающиеся благоприятные эффекты стали возможны лишь благодаря наличию одновременно *всех трех* характеристик немецкой науки, описанных ранее. Действительно, жесткие правила не смогли бы поддерживать конкуренцию в научном сообществе при отсутствии достойного финансирования – на практике Германия очень быстро столкнулась бы с недостатком кадров и, соответствен-

но, вынуждена была бы снижать требования к исследователям, претендующим на профессорские позиции¹¹. Отсутствие конкуренции привело бы к формированию замкнутых кланов (создание которых было бы даже более привлекательным в условиях щедрого финансирования и небольшого числа профессоров), способных неопределенный срок сопротивляться любым требованиям открытости. Именно подобная коалиция, сложившаяся в немецкой науке в послевоенный период, и стала причиной задержки в усвоении количественных методов; а в современных условиях роста численности университетских профессоров в Германии создать «неформальную коалицию» между несколькими университетами уже заметно сложнее. Наконец, многочисленный преподавательский корпус заметно сложнее «обновить» с точки зрения требований к кадрам – к тому же неизбежен период длительных и непроизводительных конфликтов между поколениями, отвлекающих силы и ресурсы. В Германии изменения происходили быстро и эффективно.

Нельзя не отметить и роль субъективных факторов в процессах трансформации немецкой науки. Ситуация сложилась таким образом, что на «передовые позиции» вышли именно пользующиеся традиционно высокой репутацией университеты, которые использовали свой статус в академической системе для продвижения новых требований к исследовательской практике. Возможно, сохранение старых бюрократических структур снижает потенциал *ведущих* исследовательских центров страны (Handelsblatt, 2007), но в любом случае содействует трансформации *сообщества в целом*¹². Значительно сложнее игнорировать изменения, проводящиеся традиционными лидерами дисциплины, чем вновь возникающими структурами. Последние распространяют свое влияние не только за счет демонстрации примера «лучших практик», но и попросту за счет традиционного преимущества в «позиционировании» своих выпускников на вновь открывающихся кафедрах. Так что, даже не осознавая качественных отличий с точки зрения исследовательских стандартов новых профессоров, факультеты, состоящие еще из воспитанных в «старой» системе исследователей, готовы «покупать» новичков в силу репутации их *alma mater* – тем самым запуская механизм эволюции.

Впрочем, среди ведущих немецких вузов выделяется опыт Боннского университета – высокие требования к журнальным публикациям, жесткий отбор в соответствии с международными стандартами и современные практики подготовки докторантов в структурированных программах появились в этом университете на несколько деся-

¹¹ Негативные последствия «бедной науки» подробно обсуждаются в (Соколов, 2009).

¹² Возникает правомерный вопрос: почему поддержание большого числа «интегрированных», но не очень сильных университетов является лучшим вариантом, чем наличие одного очень сильного и множества крайне слабых и не интегрированных в мировую науку вузов. Если даже не учитывать интересы преподавания и консультирования (требующие поддержания определенных стандартов в большинстве университетов), следует иметь в виду, что первый вариант запускает своеобразные механизмы «внутренней эволюции», ведущие к постоянному увеличению требований к исследователям во всех вузах и росту их качества. Примером служат США, где даже в достаточно слабых колледжах немало преподавателей публикуется гораздо активнее европейских профессоров. Второй вариант позволяет неэффективной компоненте системы существовать бесконечно длительный промежуток времени (особенно при хорошем государственном финансировании).

тилетий раньше, чем в Германии в целом. Не случайно именно бывшие докторанты Боннского университета составили заметное большинство профессоров «новой волны», занимавших кафедры в других крупных университетах в 1990–2000-х годах. Впрочем, сегодня лидерство Бонна ни в коем случае нельзя считать бесспорным – университет сталкивается с очень жесткой конкуренцией, прежде всего со стороны Мангеймского университета (Handelsblatt, 2010b).

Можно спорить о том, как выглядела бы немецкая наука сегодня, если бы отсутствовал этот «первичный импульс» со стороны ведущих университетов. С одной стороны, как уже говорилось, сформировать устойчивые научные монополии в современной Германии достаточно сложно. С другой – университеты более низкого уровня, естественно, не испытывали бы столь жесткого стремления «адаптироваться» к новым требованиям, если бы они не «проводились» ведущими вузами. Косвенно значимость этого фактора подтверждается и тем обстоятельством, что в других общественных науках Германии изоляция от международного сообщества оказалась более устойчивой (политологические и социологические факультеты все еще нанимают профессоров, не имеющих сколь бы то ни было достойных упоминания публикаций в международных журналах).

«Промежуточным» направлением развития характеризуются факультеты экономики предприятия. Они переживают период трансформации заметно позже, медленнее и сложнее факультетов экономики народного хозяйства¹³. Тут влияют такие факторы, как: большая значимость практических консультаций в деятельности профессоров, объективная необходимость учета национальной специфики (скажем, на кафедрах бухгалтерского учета) и более развитый «внутренний» рынок академических журналов, возникший из-за четкой «практической» значимости исследований. К тому же, в отличие от всегда воспринимавшей себя мировой экономической науки («economics») экономики народного хозяйства, экономика предприятия позиционировала себя как чисто немецкая дисциплина, выстраивающая собственную родословную от «спора о методе» в рамках этой науки в Германии в начале XX в.¹⁴ Причины этого очевидны: «management science» в англосаксонском мире является менее организованной дисциплиной, чем четко структурированная «economics» (и чем, кстати сказать, немецкая BWL)¹⁵. С другой стороны, сообщество в области экономики предприятия однозначно находится на том же пути, что был пройден ранее экономистами-теоретиками. Здесь, опять же, ключевую роль играет позиция ведущих университетов (на этот раз Мангеймского), использующих свою репутацию для распространения новых стандартов.

¹³ Рейтинг Handelsblatt, обсуждающийся далее, вызвал неоднозначную реакцию среди представителей этой дисциплины (Handelsblatt, 2009a); профессиональная ассоциация экономистов в данной области (VNB) отказалась от сотрудничества с составителями рейтинга в отличие от активно принимающего в этом участие Союза за социальную политику, представляющего специалистов в области экономики народного хозяйства.

¹⁴ Его следует отличать от «спора о методе» Шмоллера и Менгера в экономике народного хозяйства

¹⁵ Не случайно даже сегодня на странице Wikipedia, посвященной BWL, текст на немецком языке принципиально отличается от английского и содержит, например, указания на то, что немецкоязычные журналы в этой области «вполне конкурентоспособны» в глобальном сопоставлении (см. de.wikipedia.com/wiki/betriebswirtschaftslehre).

На наш взгляд, быстрый переход к международным практикам был связан с еще одним обстоятельством. В отличие от большинства стран континентальной Европы, где доминирующую роль играли «левые» по своим убеждениям ученые (или даже марксисты), в Германии факультеты экономики контролировались, скорее, либералами, а в некоторых случаях радикальными и даже догматичными сторонниками экономической свободы. Ордолиберализм, к тому же, использует язык, крайне похожий на терминологию микроэкономики (и во многом позаимствованный В. Ойкеном из современных ему микроэкономических исследований). В результате, если методологические предпочтения (которые были преодолены за счет «смены поколений» ученых) мешали немецким исследователям активнее интегрироваться с мировым сообществом, с нормативной точки зрения отторжения принципов мэйнстрима (особенно после усиления в нем позиций чикагской школы) в Германии не было. Возможно, процесс перехода был бы более сложным, если бы он оказался жертвой идеологических баталий по поводу нормативных принципов.

К тому же в настоящее время в Германии практически отсутствует стремление к «сохранению национальной специфики» как самоцели, которое ярко выражено в России. После Второй мировой войны аргумент «поддержания национальных школ» немецкими учеными практически никогда не выдвигался и едва ли найдет поддержку. Иначе говоря, выступая в поддержку, скажем, ордолиберализма (о чем речь пойдет далее), немецкий экономист никогда не станет мотивировать свою позицию «сохранением самобытности Германии». Аргументы будут касаться эвристической или практической ценности тех или иных подходов (принципиально пригодных для всех стран без исключения), их научных приоритетов в формулировке определенных концепций, но не «большой пригодности немецких школ для описания немецкой действительности». Между тем именно последний аргумент крайне сложно опровергнуть в рациональной дискуссии (где любой «иностранец» автоматически обвиняется в «непонимании» национальных особенностей). Характерно, что в Германии переход на английский как язык научной коммуникации вызвал лишь технические сложности у некоторых исследователей, но не сталкивался с принципиальным неприятием, как это происходит в России (или, например, во Франции)¹⁶.

4. Формальные механизмы и конфликты

Наверное, наиболее ярким признаком изменений, и в то же время их влиятельным проводником, является публикующийся с 2006 г. рейтинг экономистов (экономика народного хозяйства) газеты *Handelsblatt*. В 2009 г. он был дополнен рейтингом исследователей в области экономики предприятия. Оба рейтинга основаны на систематическом анализе публикационной активности немецких исследователей и включают исключительно данные о публикациях в рецензируемых

¹⁶ Ситуация выглядит несколько иначе при оценке английского как языка преподавания экономики в Германии.

журналах (в явном виде ориентирующиеся на стандартные международные рейтинги). В зависимости от «статуса» журнала публикации в каждом издании присваивается то или иное число баллов; в окончательной оценке публикационной активности каждого исследователя учитываются также соавторства. Данные по 200 ведущим исследователям (с точки зрения их совокупной публикационной активности и публикаций в последние годы), а также 100 молодым исследователям (до 40 лет), доступны в открытом доступе в Интернете¹⁷.

Рейтинг газеты Handelsblatt представляет интерес в связи с тремя обстоятельствами.

Во-первых, появление подобной инициативы (и тем более активная дискуссия, развернувшаяся вокруг нее) свидетельствует о масштабах трансформации в немецкой науке и росте роли международных стандартов.

Во-вторых, рейтинг оказывает сильнейшее давление на ландшафт научного сообщества. Во многих университетах «баллы Handelsblatt» становятся важнейшим аргументом для комиссий по отбору новых профессоров, а частные университеты даже включают соответствующие требования в контракты преподавателей; рейтинг (а также сопоставимые с ним перечни журналов с указанием их качества, публикуемые другими источниками) влияет на шансы успешной аттестации для младших профессоров и возможности кумулятивной хабилитации («по совокупности работ») ¹⁸. Рейтинг влияет на публикационные предпочтения немецких ученых и их ориентацию на те или иные издания. Правда, в ведущих университетах страны рейтинг нередко воспринимается как «слишком мягкий» – баллы, полученные учеными за публикации в журналах «недостаточно высокого уровня», являются слишком высокими. С 2009 г. список журналов в рейтинге был заметно расширен, в том числе за счет откровенно слабых изданий (правда, при этом увеличился разрыв в оценке ведущих и средних журналов).

В-третьих, рейтинг показывает проблемы, с которыми сталкивается переход на международные стандарты. Речь идет не только о «недостаточном весе» ведущих журналов и о чрезмерной формализации процесса (часто дающей неадекватную оценку качеству публикаций), но и о связанных с рейтингом «политических играх». Например, внимание к рейтингу заметно уменьшает значимость другой характеристики научной работы – индекса цитируемости и его производных. Более того, Институт Тюргай (с 2009 г. занимающийся подготовкой рейтинга совместно с Handelsblatt под эгидой Союза за социальную политику), открыто выступает против применения индекса цитирова-

¹⁷ Сами рейтинги и связанная с ними дискуссия приводятся на сайтах www.handelsblatt.com/politik/vwl-ranking/ и www.handelsblatt.com/politik/bwl-ranking. **Сопутствующая информация публикуется также на сайте** www.forschungsmonitoring.de.

¹⁸ В отличие от России в Германии защита докторской диссертации не требует наличия публикаций: наоборот, исследователям запрещено включать в рукопись докторской уже опубликованные материалы. Зато сама диссертация традиционно публикуется в виде монографии после защиты или – в наши дни при кумулятивных диссертациях – в виде статей в журналах. Хабилитация традиционно осуществлялась на основе специально подготовленного рукописи (такие тексты ложились в основу учебников, использовавшихся в немецких университетах). Однако в наше время подавляющее большинство ученых стремится к кумулятивной хабилитации, когда *venia legendi* присваивается на основе ряда уже опубликованных статей по конкретной теме.

ния, опасаясь, что университеты сосредоточатся на найме «звезд», что внесет искажения в структуру академической политики (Verein fuer Socialpolitik, 2007). В результате немецкая наука пошла по «промежуточному» пути, основанному только на учете импакт-фактора журналов – что не может не вызывать вопросы¹⁹.

Наконец, в 2009 г. процесс трансформации немецкой науки стал поводом для полноценного конфликта в научном сообществе. Опыт этой дискуссии весьма поучителен. Формально исходной точкой стала публикация в апреле в газете Frankfurter Allgemeine Zeitung (традиционно считающейся «интеллектуальным научным изданием») письма 83 профессоров экономики с острой критикой происходящих в Германии изменений. Конкретно, речь идет о ликвидации кафедр экономической политики²⁰ в университетах и уменьшении внимания исследователей к институциональным факторам и анализу реальных процессов (Frankfurter Allgemeine Zeitung, 2009a). В ответ в Handelsblatt 145 профессоров выступили с призывом «строить немецкую науку в соответствии с международными стандартами», выступая за активную интеграцию в международное исследовательское сообщество и подчеркивая при этом, что последнее четко ориентировано именно на решение прикладных задач экономической политики, и не на основе догматических норм, а с использованием современных эмпирических инструментов (Handelsblatt, 2009f). Заявления с обеих сторон породили активную дискуссию на страницах периодической печати (прежде всего Frankfurter Allgemeine Zeitung, Sueddeutsche Zeitung и Handelsblatt), а также в Интернете, резко расширив по ходу спектр обсуждаемых проблем – включая статус ордолиберальной школы и соответствие ее принципов современной экономической науке; альтернативы методологии научного исследования и образования в целом и последствия экономического кризиса 2008 г. для экономической науки. Как это часто бывает, по всей видимости, значительная часть разногласий была основана на непонимании участниками спора позиций друг друга²¹, к тому же выявила крайнюю неоднородность нормативных представлений немецких ученых²².

¹⁹ Сравни также обсуждение качества основанных на цитировании индикаторов в (Ursprung, Zimmer, 2007).

²⁰ В немецкой систематизации наук экономика народного хозяйства традиционно делится на три области, каждой из которых обычно соответствовала своя кафедра в университете: экономическая теория, экономическая политика и общественные финансы. Кафедры экономической политики концентрируют свое внимание на прикладных вопросах организации государственного присутствия в экономике и нередко были «вотчиной» ордолибералов с их жестким нормативным подходом. В настоящее время кафедры экономической политики и экономической теории в основном «перепрофилируются» в соответствии с англо-американской типологией наук: макроэкономика, микроэкономика, экономика труда, международная экономика и т.д. В научном сообществе неоднократно звучали подозрения (опровергавшиеся, впрочем, авторами письма), что конкретным поводом для протеста стало решение Кельнского университета ликвидировать существующие кафедры экономической политики и вместо них создать на факультете группу макроэкономистов – тем самым впервые в истории Германии пойдя по пути целенаправленного найма нескольких профессоров со схожей тематикой и создания мощной исследовательской группы (Handelsblatt, 2009b).

²¹ Например, многие сторонники «письма 83» отвергают предположение об отказе от количественных или эмпирических методов (а инициатором письма выступил Р. Ваубель из Мангеймского университета, в основном занимающийся прикладными эконометрическими исследованиями в области политической экономики (Vaubel, 2009a, 2009b)).

²² Детальный перечень выступлений в этой области можно найти в (Bachmann, 2010); помимо этого, интересные замечания приводятся в (Nienhaus, Siedenbiedel, 2009; Plickert, 2009; Handelsblatt, 2009c; Frankfurter Allgemeine Zeitung, 2009b, 2009c; Goldschmidt et al., 2009; Kirchgassner, 2009; Wrobel, 2009; Schmidt, Moore, 2009). Дискуссия была продолжена на очередной конференции Союза за социальную политику 2009 г. (Handelsblatt, 2009c).

Практические последствия столь активной дискуссии оказались малозначительными. Больше половины авторов «письма 83» находятся на пенсии (их средний возраст составляет 63 года (Handelsblatt, 2009d) и не обладают влиянием на научную политику. Конечно, в числе подписавших письмо исследователей есть и немало активных ученых, среди которых особенно выделяется Б. Фрай, являющийся (в соответствии с тем же самым рейтингом Handelsblatt) одним из наиболее активно публикующихся немецких профессоров. Точку зрения критиков разделяют и многие сильные молодые исследователи, относящиеся к неортодоксальным направлениям (правда, как правило, не имеющие постоянных профессорских позиций и, следовательно, не влияющие на динамику назначений). Для нас, однако, существенны два обстоятельства, выявившихся в процессе обсуждения писем в Handelsblatt и Frankfurter Allgemeine Zeitung²³. Во-первых, конфликт принял форму открытой общественной дискуссии, которую в любом случае следует считать небесполезной²⁴. Альтернативой – увы, не столь уж редко наблюдаемой в других странах, – можно считать «позиционную войну» за конкретные должности, связанную с соперничеством за влияние и попытками «заблокировать» развитие альтернативных подходов. Во-вторых, конфликт произошел уже после качественного преобразования немецкой науки, а не на стадии постепенной интеграции представителей «нового поколения» в академическую систему. Немалое число молодых сторонников «письма 83» активно публикуются в международных рецензируемых журналах неортодоксального направления, т.е. в полной мере соответствуют международным стандартам (пусть и другого научного сообщества, критически воспринимаемого «мэйнстримом»). Их участие переводит спор из парадигмы «конфликта поколений» в процессе трансформации (игравшего определенную роль, что и заставило нас упомянуть данный сюжет) в парадигму «спора о методе», т.е. вполне нормальной и необходимой саморефлексии научного сообщества²⁵.

На наш взгляд, такое развитие событий является прямым следствием пути трансформации немецкой экономической науки.

Во-первых, чисто прагматически, скорость происходивших процессов в условиях «волны отставок», связанной с приближением большинства профессоров к пенсионному возрасту, не позволила конфликту превратиться в затяжное противостояние властных группировок. Этот результат, кстати говоря, не обязательно должен расцениваться как благоприятный. Вполне возможен и противоположный взгляд: академическая система Германии не в состоянии поддерживать

²³ В настоящей статье мы не ставим перед собой цель содержательного анализа критики «письма 83» и последовавшей за ним дискуссии: вопросы соотношения формальных и качественных методов в экономике, роли эмпирических исследований и внимания к прикладной экономической политике не являются однозначными и заслуживают самостоятельной дискуссии.

²⁴ Пусть и не совсем понятно, целесообразным ли является ведение научных споров на страницах периодической печати, – но с точки зрения необходимости быстрой реакции такой формат, наверное, был оправданным.

²⁵ Схожие дискуссии в различных форматах ведутся и в глобальном научном сообществе – достаточно вспомнить постаутистское движение или «движение перестройки» в политологии – и качественно отличаются от свойственных некоторым российским или китайским экономистам стремлений отстоять «особый путь» своей национальной науки.

плюрализм мнений и методов в научных исследованиях и в периоды «резкой трансформации», неизбежно происходящие время от времени, окажется подвержена влиянию текущей «научной моды», от которой уже не сможет освободиться в течение нескольких десятилетий²⁶. Это реальная проблема немецкого научного сообщества: Германия действительно обладает существенной склонностью к превращению в анклав «единственного правильного» подхода – так, скажем, в целом немецкое научное сообщество характеризуется заметным «перекосяком» в сторону теории игр. Рынок академических исследований в Германии недостаточно велик, чтобы поддерживать несколько автономных научных сообществ, что с неизбежностью усиливает тенденцию к гомогенизации (Либман, 2009). Конечно, уже описанные особенности немецкой системы гарантируют рано или поздно «коррекцию» неэффективного равновесия – но не исключено, что это произойдет действительно не скорее поздно (через несколько десятилетий), чем рано.

Во-вторых, трансформация в рамках уже существующей институциональной системы препятствовала формированию институционально оформленных и независимых друг от друга лагерей. Скорее всего противостояние оказалось бы более болезненным, если бы лидеры трансформации находились бы вне традиционной системы (хотя, вполне возможно, обе группы экономистов просто-напросто игнорировали бы друг друга). Если действительно справедливы предположения, что триггером для протеста стали *институциональные* преобразования в немецких университетах, т.е. момент перехода от «трансформации в рамках существующих институтов» к их перестройке (весьма, кстати сказать, относительной), то модель «трансформации изнутри» стала причиной и столь позднего начала этой дискуссии, обусловившего наличие в немецкой науке к моменту начала спора достаточного числа молодых и успешных экономистов-неортодоксов (научные результаты которых не следует недооценивать), а следовательно, содействовавшего уже упомянутой трансформации потенциального «конфликта поколений» в нормальную методологическую дискуссию.

5. Заключение

В начале XXI в. Германия, как и многие европейские страны, прошла сложный путь перехода от «национального» к «глобальному» научному рынку, выражающийся на практике в усвоении исследовательских и организационных стандартов США. Однако в отличие от других стран Европы в Германии речь идет не о становлении качественно новых университетов и крайне медленном распространении стандартов в научном сообществе, а о быстром усвоении «правил игры» подавляющим большинством экономистов традиционных вузов, т.е. «трансформации изнутри». Мы попытались показать, что столь быстрые изменения стали возможны благодаря сочетанию трех

²⁶ Как уже говорилось, интеграция в мировое сообщество *не* связана с «гомогенизацией» сама по себе в силу масштабов и разнородности глобального рынка идей. Например, некоторые ордолибералы успешно вошли в состав сообщества «конституционной политической экономии». Проблема именно в том, что (специфический) немецкий рынок труда нередко отмечает такую интеграцию вне пределов «ядра» мэйнстрима, а это уже – однозначно негативное явление.

характеристик немецкой научной системы: малочисленности исследователей, жесткой конкуренции (с однозначным запретом академического инбридинга и акцентом на найм полных профессоров, а не начинающих ученых) и высокого социального статуса (и оплаты труда) полного профессора. При этом трансформация стала возможна лишь в условиях присутствия всех трех факторов: отсутствие хотя бы одного фактора серьезно усложнило бы процесс.

С другой стороны, те же институты научного сообщества могут оказаться факторами, сдерживающими дальнейший рост немецкой науки и ограничивающими возможность университетов трансформироваться в конкурентоспособные исследовательские центры – хотя бы из-за малочисленности исследователей. К тому же преимущества Германии не должны стать поводом для игнорирования недостатков системы, и прежде всего ее колоссальной бюрократизации и негибкости, ведущих к утрате страной действительно ведущих ученых (Handelsblatt, 2010a). Например, по слухам, один из университетов Берлина потерял возможного (крайне сильного) кандидата на позицию профессора из-за отказа бухгалтерии оплатить стоимость такси прибывшего на собеседование ученого (Handelsblatt, 2010c). Жесткие предписания, требующие обязательного ухода на пенсию исследователя не позднее 69 лет, также не способствуют адекватному использованию интеллектуального потенциала ведущих ученых (в отличие от США). Германия страдает от структурного перепроизводства научных кадров, влияющего на мотивацию молодых исследователей. Впрочем, решение этих проблем (скажем, смягчение конкуренции за счет введения договоров *tenure-track* для младших профессоров, уже сегодня практикующеся отдельными университетами) одновременно уменьшает и стандартные преимущества немецкой науки; тем не менее активная интеграция в глобальный рынок труда способна стать фактором, поддерживающим уровень конкуренции²⁷.

В любом случае немецкое научное сообщество, хотя и не может по своей эффективности сравниться с североамериканским академическим рынком, заслуживает внимание наблюдателей. Однако любые «уроки» из немецкого опыта для других стран, и особенно оценки преимуществ «внутренней трансформации», следует воспринимать с осторожностью: если специфические институты немецкого научного сообщества отсутствуют, ожидание трансформации в рамках существующей системы может обернуться полным отказом от трансформации как таковой.

Литература

- Либман А.М.** (2009). Научные сообщества и территориальная концентрация в экономической науке // *Вопросы экономики*. № 2. С. 105–118.
- Либман А.М.** (2010). Немецкая экономическая наука: от национальной к глобальной // *Журнал Новой экономической ассоциации*. № 8. С. 166–170.

²⁷ Конечно, и здесь существует немало проблем: например, администрация немецких университетов в основном работает на немецком языке, что делает интеграцию профессоров из-за рубежа достаточно сложной.

- Сивак Е.В., Юдкевич М.М.** (2008). «Закрытая» академическая среда и локальные академические конвенции // *Форсайт*. № 4. С. 32–41.
- Сивак Е.В., Юдкевич М.М.** (2009). Академический инбридинг: за и против // *Вопросы образования*. № 1. С. 170–187.
- Соколов М.М.** (2009). Российская социология после 1991 года: интеллектуальная и институциональная динамика «бедной науки» // *Laboratorium*. № 1. С. 20–57.
- Armstrong J.S.** (1997). Peer Review for Journals: Evidence on Quality Control, Fairness and Innovation // *Science and Engineering Ethics*. Vol. 3. P. 63–84.
- Bachmann R.** (2010). Methodology. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www-personal.umich.edu/~rudib/methodology.htm>, свободный. Загл. с экрана. Яз. англ. (дата обращения: август 2010).
- Cawley J.** (2003). A Guide (and Advice) for Economists on the U.S. Junior Academic Job Market. Mimeo. Ithaca: Cornell University.
- Durante R., Labartion G., Perotti R., Tabellini G.** (2009). Academic Dynasties. Mimeo. Milan: Bocconi University.
- Feld L.P.** (2002). Die Reichhaltigkeit der deutschen Oekonomie // *Frankfurter Allgemeine Zeitung*. 25 Februar.
- Frankfurter Allgemeine Zeitung (2009a). Rettet die Wirtschaftspolitik an den Universitaeten! // *Frankfurter Allgemeine Zeitung*. 27 April.
- Frankfurter Allgemeine Zeitung (2009b). Wie viel Mathe braucht die Wirtschaftswissenschaft? // *Frankfurter Allgemeine Zeitung*. 21 Maerz.
- Frankfurter Allgemeine Zeitung (2009c). Die entzweifelten Oekonomen // *Frankfurter Allgemeine Zeitung*. 6 Juni.
- Frey B.S.** (2003). Publishing as Prostitution? – Choosing Between One’s Own Ideas and Academic Success // *Public Choice*. Vol. 116. P. 205–223.
- Frey B.S.** (2009). Economists in the PITS? // *International Rev. of Econ.* Vol. 56. P. 335–346.
- Goldschmidt N., Wegner G., Wohlgemuth M., Zweynert J.** (2009). Was ist und was kann Ordnungsoekonomik? // *Frankfurter Allgemeine Zeitung*. Vol. 19. Juni.
- Handelsblatt (2006). Oekonomische Zwei-Klassen-Gesellschaft // *Handelsblatt*. 19 September.
- Handelsblatt (2007). Blaupause fuer eine German School of Economics // *Handelsblatt*. 1 Oktober.
- Handelsblatt (2009a). Die BWL erfindet sich neu // *Handelsblatt*. 20 Juli.
- Handelsblatt (2009b). Der Koelner Emeriti-Aufstand // *Handelsblatt*. 17 Februar.
- Handelsblatt (2009c). Versoehnen statt spalten // *Handelsblatt*. 15 September.
- Handelsblatt (2009d). Deutsche Oekonomen zerfleischen sich // *Handelsblatt*. 4 Mai.
- Handelsblatt (2009e). Oekonomenaufruf – Warum wir nicht dabei sind // *Handelsblatt*. 4 Mai.
- Handelsblatt (2009f). Baut die deutsche VWL nach internationalen Standards um! // *Handelsblatt*. 8 Juni.
- Handelsblatt (2010a). Brain Drain in der VWL // *Handelsblatt*. 3 April.
- Handelsblatt (2010b). Urs Schweizer: «Schon vor Jahren haben uns manche abgeschrieben – zu Unrecht» // *Handelsblatt*. 8 Maerz.

- Handelsblatt (2010c). Berliner VWL-Fakultaeten verlieren den Anschluss // *Handelsblatt*. 8 Maerz.
- Kirchgaessner G.** (2009). Der Rueckzug ins nationale Schneckenhaus. // *Frankfurter Allgemeine Zeitung*. 15 Juni.
- Krimmer H., Stallmann F., Behr M., Zimmer A.** (2003). Karrierewege von Professoren an Hochschulen in Deutschland. Muenster: BMBF, WIKa, Universitaet Muenster.
- Nienhaus L., Siedenbiedel C.** (2009). Die Oekonomen in der Sinneskrise. // *Frankfurter Allgemeine Zeitung*. 5 April.
- Oyer P.** (2007). Is There an Insider Advantage in Getting Tenure? // *American Econ. Rev.* Vol. 97. P. 501–505.
- Plickert Ph.** (2009). Oekonomie in der Vertrauenskrise // *Frankfurter Allgemeine Zeitung*. 13 Mai.
- Schmidt C.M., aus dem Moore N.** (2009). Quo vadis, Oekonomik? RWI-Position Nr. 30. Essen: RWI.
- Sorman G.** (2010). Invasion of the European Economists [Электронный ресурс] // *City Journal*. Vol. 20, accessed on October 20. Режим доступа: http://www.city-journal.org/2010/20_1_european-economists.html, свободный. Загл. с экрана. Яз. англ. (дата обращения: 20.10.2010).
- Ursprung H.W., Zimmer M.** (2007). Who Is the «Platz-Hirsch» of the German Economic Profession? // *Jahrbuecher fuer Nationaloekonomie und Statistik*. Vol. 227. P. 187–208.
- Vaubel R.** (2009a). Der Aufruf der 83 VWL-Professoren «Rettet die Wirtschaftspolitik an den Universitaeten». [Электронный ресурс] Praesentation, Verein fuer Socialpolitik, Magdeburg, accessed on October 20. Режим доступа: <http://www.vwl.uni-mannheim.de/vaubel/pdf-Dateien/MagdeburgProfVaubel-Podiumsdis.pdf>, свободный. Загл. с экрана. Яз. нем. (дата обращения: 20.10.2010).
- Vaubel R.** (2009b). Politik statt Abstraktion // *Handelsblatt*. 8 Mai.
- Verein fuer Socialpolitik (2007). Unbrauchbare Forschungsindikatoren, irrefuehrende Information fuer Studienanfaenger und falsche Anreize // *Presseinformation des Portals Forschungsmonitoring*. 18 Juni.
- Wrobel M.** (2009). der «Neue Methodenstreit» in der Volkswirtschaftslehre, oder Ordnungspolitik zwischen Wirtschaftskrise und Selbstreflektion der VWL // *Ordnungspolitischer Kommentar*. 20 September.
Postupila в редакцию 10 октября 2010 г.

Alexander Libman,

Frankfurt School of Finance & Management and Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences, Frankfurt/Main, Moscow

German Economics: Mechanisms of Transformation

The paper provides an overview of the key transformation mechanisms for the community of German economists during its internationalization and integration in the global economic community. It points out three main features of the German economics, which made this transformation possible, and considers both pros and cons of the German way of transformation.

Keywords: **community of economists, internationalization, Germany.**

JEL Classification: A14.

Е.В. Балацкий
ЦЭМИ РАН, Москва

Н.А. Екимова
Государственный университет управления, Москва

Международные рейтинги университетов: практика составления и использования¹

В статье приводится обзор истории возникновения глобальных рейтингов университетов. Показывается их влияние на политику в сфере высшего образования, рассматриваются методические особенности и недостатки рейтинговых систем. Обсуждаются направления использования глобальных рейтингов в прикладных исследованиях.

Ключевые слова: **рейтинги университетов, критерии ранжирования, образование, экономическая политика.**

Классификация JEL: I21, I23.

1. Революция рейтингов: историческая справка

Глобализация экономики привела к глобализации конкуренции. Этот процесс затронул и такие специфические хозяйственные структуры, как университеты. Между тем определить, какое из высших учебных заведений лучше, а какое – хуже, по ряду причин представляется проблематичным. Если речь идет об университетах разных стран, то оценка их качества дополнительно осложняется. В связи с этим во многих странах разворачивается большая работа, связанная с составлением глобальных рейтингов университетов, призванных информировать общественность, по крайней мере, о самых лучших вузах мира. В настоящее время можно говорить о настоящей «рейтинговой лихорадке», которая, похоже, близка к апогею.

Первый международный (но пока не общемировой) рейтинг университетов подготовил в 1997 г. журнал *AsiaWeek*, составивший классификацию крупнейших университетов Азиатско-Тихоокеанского региона. Однако по политическим причинам, о которых будет сказано ниже, в 2001 г. рейтинг прекратил существование (Салми, Сароян, 2007). Данный негативный опыт послужил генеральной репетицией для последующих более успешных работ в этом плане. Таким образом, первая попытка построения международного рейтинга была предпринята на образовательном рынке Азии.

С 2003 г. начинается построение системы *глобальных (общемировых) рейтингов университетов*. Именно в этом году Шанхайский университет (Shanghai Jiao Tong University) (Китай) начал составлять ежегодный академический рейтинг ведущих университетов мира *Academic Ranking of World Universities (2010)*; в дальнейшем мы его будем называть ARWU. В основе рейтинга лежит оценка исследовательских достижений университетов по шести показателям. Интегральный показа-

¹ Статья подготовлена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (проект №11-06-00210-а). Авторы приносят благодарность анонимному рецензенту за ценные замечания, а также В.М. Полтеровичу за полезное обсуждение работы.

тель вуза представляет собой средневзвешенное значение этих показателей. Вузу-лидеру присваивается показатель 100; результат остальных учебных заведений рассчитывается в процентном отношении от лидера. Следует обратить внимание, что первый глобальный рейтинг стартовал опять-таки в Азии. Именно с 2003 г. начинается новая история рейтингов университетов с применением «сквозной» методики оценки вузов разных стран.

С 2004 г. ежегодный список лучших университетов мира предлагает британская организация «TSL Education Ltd», он публикуется в издании «*The Times Higher Education*» (2010). С 2005 г. рейтинг составлялся совместно с компанией Quacquarelli Symonds и назывался QS-THES (с 2009 г. – THE-QS). Однако с 2010 г. в результате переосмысления разработчиками накопившихся ошибок и критики со стороны мировой академической общественности вышеуказанный рейтинг как совместный проект THE и QS прекратил существование, распавшись на два самостоятельных рейтинга. Компания QS по-прежнему составляет свою версию рейтинга (QS TOPUNIVERSITIES, 2010), а *Times Higher Education* отныне сотрудничает с агентством Thomson Reuters. В сентябре 2010 г. вышел «новый» рейтинг THE World University Rankings (THE). Таким образом, держателем сложившегося бренда THE осталась компания «TSL Education Ltd», а рейтинг QS перешел на положение конкурирующей системы оценки; в дальнейшем мы будем обозначать его QS. Формальной датой рождения рейтинга QS является 2009 г., так как уже в этом году рейтинги THE и QS различались, хотя их окончательное организационное и правовое размежевание произошло лишь в 2010 г.

В 2004 г. международное рейтинговое движение было поддержано лабораторией «Cybermetrics», входящей в исследовательскую группу Центра информации и документации Национального исследовательского совета Испании, и опубликовавшей свой рейтинг Webometrics (Ranking Web of World Universities, 2010), в дальнейшем будем его называть Web. Эта система оценивает присутствие вузов в виртуальном информационном пространстве и опирается в основном на Интернет-показатели университетских сайтов. В зону внимания Web попадает 16–20 тыс. университетов, в результате анализа работы которых формируется итоговая таблица, куда включаются 4 тыс. вузов мира. Это в несколько раз больше, чем в других рейтингах. Например, ARWU анализирует только 3 тыс. вузов, а THE – 3–6 тыс. Как заявляют разработчики Web, его целью является не столько ранжирование университетов, сколько поддержка инициативы по открытию доступа к академическим материалам вузов.

Следующий значительный шаг был сделан в 2007 г. Советом по оцениванию и аккредитации в сфере высшего образования Республики Тайвань (Higher Education Evaluation and Accreditation Council of Taiwan), начавшим публикацию своего собственного рейтинга – Perfor-

mance **Ranking of Scientific Papers for World Universities) (2010)**, в дальнейшем мы будем его называть PRSP. В этом рейтинге представлено 500 ведущих университетов мира, оцененных с точки зрения исследовательской деятельности в части написания научных статей.

Перечисленные выше пять глобальных рейтингов – ARWU, THE, QS, Web и PRSP – выступают в качестве общепризнанных. Между тем начало столетия ознаменовалось многочисленными и во многом неудачными попытками построить другие рейтинги, которые пока практически не учитываются мировым сообществом. Тем не менее некоторые из них имеют потенциал перейти в разряд полноценных участников соответствующего информационного рынка.

Например, в 2006 г. американский журнал *Newsweek* опубликовал свой глобальный рейтинг университетов «**The Top 100 Global Universities**» (2006). Однако в дальнейшем этот рейтинг больше не воспроизводился, подтвердив тем самым некую единичную попытку составителей рейтингов выйти на рынок. С методической точки зрения этот рейтинг можно считать «вторичным», поскольку он не был построен на собственной оригинальной системе оценки. Его составители при ранжировании университетов использовали критерии двух других рейтингов, ставших к тому времени авторитетными, – ARWU и THE. Вес показателей рейтинга ARWU составил 50%, еще 40% пришлось на показатели рейтинга THE, а оставшиеся 10% были отданы «оригинальному» показателю разработчика – оценке объема библиотечных фондов университетов. Приводя описание используемой методологии, журнал *Newsweek* не указывает значения сводных и промежуточных оценок, что делает его рейтинг недостаточно прозрачным. Кроме того, гибридный характер методики рейтинга *Newsweek* не позволяет классифицировать его как оригинальный и самостоятельный продукт. Тем не менее сама попытка усреднения глобальных рейтингов является симптоматичной и заслуживает внимания.

Главной целью появившийся в 2007 г. французский рейтинг «**Professional Ranking of World Universities**», разработанный *École nationale supérieure des mines de Paris*, объявил оценку эффективности вузов с точки зрения востребованности и успешности карьеры их выпускников. Главный критерий оценки вуза – присутствие его выпускников в числе генеральных директоров крупнейших мировых компаний, представленных в ежегодном рейтинге *Fortune Global 500* (International Professional Ranking..., 2010). Данный университетский рейтинг по ряду причин является своеобразным. Во-первых, он также является «вторичным», так как базируется на данных другого рейтинга. Во-вторых, он оценивает не потенциальные, а реальные возможности университетов, т.е. их «карьерную отдачу». Между тем такая чрезмерно прагматичная оценка и узкая выборка лиц среди топ-менеджмента крупнейших компаний могут приводить к серьезному смещению искомым оценок.

Еще одной попыткой оценить и сравнить деятельность университетов является создание в 2009 г. в рамках российско-армянского проекта рейтинга «АркаЛер» (Рейтинговый портал «Вирт Тренд», 2010). Этот рейтинг относится к категории Интернет-рейтингов, так как ранг университета определяется как позиция в мировом виртуальном информационном образовательном пространстве путем расчета Обобщенного индекса виртуального интеллектуального капитала (ОИВИК). ОИВИК рассчитывается на основе измерения и оценки нормализованных индексов «качества и востребованности» веб-сайтов университетов на основе цитирования, выявленного с помощью поисковых систем как в англоязычном, так и в русскоязычном образовательном сегменте Сети. В рейтинге «АркаЛер» идентифицируется не столько критерий качества образования, сколько обобщенный критерий качества виртуального интеллектуального капитала университета по следующим компонентам: человеческий капитал, организационный капитал и капитал отношений. Динамика данного рейтинга определяет конкурентоспособность университетов, показывает потенциал их возможных достижений и не зависит от предпочтений экспертов. Однако и этот рейтинг грешит отсутствием толкования используемых показателей, пояснениями, из каких позиций состоит и как формировалась выборка вузов, как и когда проводился сбор и анализ информации.

В 2010 г. в рамках проекта «4 International Colleges & Universities» был создан еще один виртуальный рейтинг «World Universities Web Ranking» (2010). Целью его создания является оценка около 10 тысяч аккредитованных университетов и колледжей, выбранных почти из 200 стран мира на основе популярности их веб-сайтов. Рейтинг учитывает обращения к таким популярным поисковым системам, как Google, Yahoo и Alexa. Недостатком данного рейтинга является «закрытая» методология, оценочные веса, сводные и промежуточные оценки. В целом данный рейтинг не является методически оригинальным, а является модификацией более раннего рейтинга Webometrics, а потому также попадает в категорию «вторичных». Однако и это не все. Дело в том, что участники проекта «4 International Colleges & Universities» сохраняют свое инкогнито – не ясно, кто и из какой страны осуществляет сбор и обработку информации. Так, на главной странице сайта есть рубрика «Контакты», которая ведет на страницу для заполнения почтового ящика; обращения же по указанному адресу с целью получения большей информации остаются без ответа (Maslen, 2010). Дж. Маслен (G. Maslen) отмечает, что согласно докладу «New York Times» веб-сайт был создан в Сиднее (Maslen, 2010). Однако обращение на сайт CY-PR.com, с помощью которого можно проанализировать любой портал по его адресу, показало, что владельцем сайта является Фабио Фатуццо (Fabio Fatuzzo), регистратором – калифорнийская корпорация *Abacus America*, а его сервер располагается в США (CY-PR.com, 2010). Что касается выпусков рейтинга, то известно, что он обновля-

ется два раза в год – в январе и в июле. Однако на сайте отсутствуют архивные данные, в связи с чем сложно установить, с какого момента публикуется «World Universities Web Ranking», хотя сам сайт www.4icu.org был зарегистрирован в 2005 г. (CY-PR.com, 2010). Такая совокупность фактов говорит о полуправильном статусе проекта, что, впрочем, не мешает многим университетам ориентироваться на его рейтинг.

Рейтинги «АркаЛер», Web и «World Universities Web Ranking» составляют группу Интернет-рейтингов, свидетельствуя о большой популярности методологии, лежащей в их основе.

С 2009 г. независимым агентством «РейтОР» при консультационной поддержке Московского государственного университета (МГУ) им. М.В. Ломоносова публикуется российский рейтинг ведущих университетов мира «Global Universities Ranking», в дальнейшем будем называть его GUR. Основной особенностью этого рейтинга является ориентация на качество образования как некую комплексную характеристику деятельности вуза, основанную на общественном признании учебной и научной работы, компетентности преподавательского состава, наличии современной материально-технической базы и востребованности выпускников на рынке труда. По каждой характеристике оценивается конкретное число показателей, что приводит к минимизации весового коэффициента каждого из них. По мнению разработчиков, это позволяет избежать «перекосов» и добиваться полноты оценки деятельности вузов (РейтОР, 2010)².

Кроме того, продолжаются попытки создавать обобщенные и более объективные рейтинги университетов мира. Так, в 2011 г. ожидается появление Комплексного глобального рейтинга университетов (Multi-Dimensional Global University Ranking), разрабатываемого по заказу Европейской комиссии, методология составления которого пока не обнародована.

2. Рейтинги университетов – элемент экономической политики

Относительно короткая история существования глобальных рейтингов университетов показывает, что они превращаются в один из значимых инструментов конкурентной борьбы и образовательной политики. Проиллюстрируем данный тезис некоторыми яркими примерами.

Прежде всего вернемся к попытке создания международного рейтинга журналом *Asiaweek*, который опубликовал свои первые рейтинги университетов Азиатско-Тихоокеанского региона в 1997 и 1998 г. Вслед за этим 35 университетов отказались от участия в опросе 1999 г. Более половины из них были из Японии и Китая. Бойкот привел к фактическому прекращению инициативы. В основе такой реакции лежали, по крайней мере, три причины. Первая – гипертрофированные амбиции многих вузов-аутсайдеров, которые были оскорбле-

² Мы сознательно оставляем в стороне тот факт, что рейтинг GUR был разработан по «заказу» МГУ. В российской научной общественности доминирует мнение, что рейтинг GUR несет в себе черты ангажированности и не может претендовать на объективность. На наш взгляд, факт необъективности GUR может быть вскрыт только по результатам сравнения с другими рейтингами и выявления в нем систематических искажений. Ниже мы остановимся на этом моменте подробнее.

ны своим низким рейтингом. Вторая – коллизии в геополитике Китая, который, выступая за присоединение Тайваня, был расстроен фактом участия в рейтинге его университетов. Третья – непомерная гордыня вузов-лидеров. Например, Токийский университет, занимавший каждый раз первое место в рейтингах предыдущих лет, также отказался участвовать в рейтинге 1999 г., – по мнению его ректора Хасуми Шигехико (**Hasumi Shigehiko**), **уровень образования и исследований его университета и других вузов просто несопоставим** (Салми, Сароян, 2007).

Не менее характерный пример связан с Новой Зеландией: два университета из этой страны в марте 2004 г. обратились к правительству с просьбой не допустить публикации глобального рейтинга, в котором их место по сравнению с британскими и австралийскими конкурентами оказалось ниже, эта просьба была удовлетворена. Ректоры были обеспокоены тем, что рейтинги негативно повлияют на приток иностранных студентов, обучающихся на платной основе. В конечном счете, правительство разрешило опубликовать только рейтинги национальных высших учебных заведений без их сравнения с зарубежными конкурентами (Салми, Сароян, 2007).

Следует отметить, что вузы развивающихся стран, как правило, страстно желают превратиться в университеты «мирового класса» и часто ставят цель получить достойное место в глобальных рейтингах. По-видимому, именно этим обстоятельством были вызваны волнения в сентябре 2005 г. в Малайзии, когда по результатам публикации рейтинга ТНЕ стало известно, что два лучших университета страны оказались в нем почти на 100 мест ниже по сравнению с предыдущим годом. Несмотря на то что указанное падение объяснялось в основном изменением методики оценки, оно было воспринято столь болезненно, что в правительстве даже обсуждалось предложение о создании государственной комиссии по расследованию обстоятельств случившегося (Фрумин, Салми, 2007), а ректор одного из этих университетов подал в отставку (IREG-4 Conference, 2009).

Высокую адаптивность к данным глобальных рейтингов университетов демонстрирует Великобритания. Например, в 2004 г. произошло объединение Манчестерского Викторианского университета с Научно-техническим институтом Манчестерского университета, в результате чего появился самый крупный университет страны, цель которого состоит в том, чтобы к 2015 г. оказаться среди 25 лучших вузов мира. С этой же целью было проведено слияние Кардиффского университета с Южно-Уэльсской школой медицины. Делается это во многом из-за того, что в международных рейтингах такой важный параметр, как, например, число научных публикаций, не зависит от размеров организации (Фрумин, Салми, 2007).

Вполне амбициозные планы в отношении своей университетской системы вынашивает Ирландия. Так, ожидается, что в обозримой перспективе не менее двух ирландских вузов войдут в Топ-100 глобаль-

ных рейтингов (IREG–4 Conference, 2009). Несколько более скромные планы характерны для Правительства Казахстана, которое намерено «вырастить» новый университет мирового класса, способный в недалеком будущем конкурировать с ведущими вузами Азии и Восточной Европы (IREG–4 Conference, 2009). К сказанному можно добавить, что некоторые рейтинги измеряют ресурсные показатели, что заставляет университеты инвестировать средства в строительство инфраструктуры и разработку новых программ. Тем самым повышается роль рейтингов в качестве акселератора развития университетских систем.

Во Франции ежегодная публикация результатов рейтинга ARWU уже традиционно вызывает одновременно негодование и озабоченность. Французские работники сферы образования сетуют на то, что в данной системе рейтинговой оценки предпочтение отдается англосаксонским университетам и никак не учитывается деление вузов Франции на элитные высшие школы и массовые университеты (Фруммин, Салми, 2007). Озабоченность же связана с тем, что ни один французский университет не попадает в группу 30 лучших вузов мира; в 2009 и 2010 г. французские вузы заняли в ARWU лишь 40-е и 39-е места соответственно. Если бы Франция по примеру Великобритании и США воспользовалась политикой слияний университетов, то французские вузы оказались бы на более высоких местах в ARWU. Однако этому мешают традиционная для вузов Франции слабая финансовая база, жесткие механизмы администрирования и устаревшие методы хозяйственного управления, что и объясняет низкую адаптивность французских университетов к параметрам глобальных рейтингов.

Тем не менее Франция в целом вполне конструктивно реагирует на глобальные рейтинги. Доказательством тому является полемика, начатая в стране после первой публикации рейтинга ARWU. Когда было обнаружено, что лучший университет страны занял 65-е место, газета *Le Monde* выпустила статью под заголовком «Большие страдания французских университетов». При этом ни один из ректоров университетов или профсоюзных лидеров, дававших интервью, не критиковал принципы расчета и методологию рейтинга. Вместо этого они сосредоточились на проблемах, с которыми столкнулись их вузы, в частности – на недостатке бюджетного финансирования университетской системы (Салми, Сароян, 2007).

Однако помимо позитивного влияния рейтингов на политику университетов уже сейчас просматриваются и деструктивные тенденции. Так, некоторые вузы пытаются манипулировать данными и ищут механизмы воздействия на оценщиков в целях улучшения позиции своего вуза в различных рейтингах, не особенно заботясь о действительном развитии организации и применении лучших методов управления университетами (IREG–4 Conference, 2009).

Приведенные выше примеры характеризуют *прямую связь* между рейтингами и экономикой, т.е. влияние рейтингов на политику уни-

верситетов и национальных правительств. Однако сегодня уже есть примеры и *обратной связи*, когда университеты влияют на процесс разработки глобальных рейтингов.

Так, в 2009–2010 гг. российские вузы буквально взбунтовались против международных рейтингов университетов, полагая, что отечественная система образования в мире капитально недооценена. В результате этого Российский союз ректоров (РСР) потребовал пересмотреть существующие критерии оценки вузов. Итогом этого явилось несколько раундов встреч между представителями МГУ и рейтинга ТНЕ. В ноябре 2009 г. в МГУ состоялась первая встреча, в которой участвовали около сотни ректоров разных университетов России и СНГ, европейские эксперты и представители ТНЕ. В 2010 г. на промежуточной встрече в Варшаве состоялось заседание международной группы экспертов IREG, на которую была возложена обязанность проверить правильность составления рейтинга, а МГУ был принят не только в члены этой комиссии, но и введен в ее правление. В 2010 г. в Москве прошла еще одна встреча представителей российского академического сообщества с руководством рейтинга ТНЕ (Открыто на переучет, 2010).

Непосредственным итогом состоявшегося диалога стало три события. Первое – подписание Коммюнике РСР и издания «Times Higher Education», в соответствии с которым РСР является главным оператором коммуникации вузов с британской стороной. Было принято решение, что по такой же схеме будут строиться отношения российских вузов с операторами других глобальных рейтингов. Тем самым возникла и оформилась цивилизованная форма взаимодействия между российскими вузами и международным рейтинговым сообществом. Второе – переговоры с МГУ внесли свою лепту в решение руководства «Times Higher Education» отказаться от сотрудничества с агентством «Quacquarelli Symonds». Оператор «Times Higher Education» вместо «Quacquarelli Symonds» взял в партнеры компанию «Thomson Reuters», обладающую большим авторитетом в проведении подобных исследований (Открыто на переучет, 2010). Третье – разработчики ТНЕ внесли ряд коррективов в методику рейтингования университетов и скорректировали данные об МГУ (см. там же). По ходу дела заметим, что сам факт разработки российского глобального рейтинга GUR при консультативной поддержке МГУ явился своеобразным актом протеста против уже имевшихся глобальных рейтингов.

Следует отметить, что рейтинговая активность тесно переплетается с мировой политикой. Например, разработка уже упоминавшегося нами *рейтинга PRSP явилась ответом Тайваня на ставший популярным рейтинг континентального Китая – ARWU. Нечто похожее происходит и в глобальном масштабе. Например, некоторые аналитики считают, что наблюдаемая в мире активизация деятельности, связанной с оценкой вузов и формированием рейтингов, скрывает за собой очередную*

попытку Евросоюза усилить свои позиции в сравнении с США (IREG-4 Conference, 2009).

Плюрализм глобальных рейтингов предъявляет особые требования к культуре взаимодействия между абитуриентами и вузами. В этой связи представляет интерес опыт китайских аналитиков, которые подметили *двухступенчатый алгоритм* работы абитуриентов с глобальными рейтингами. Так, изучая соответствующие таблицы, абитуриенты сначала выбирают страну, в которой желали бы получить образование, а затем уже определяют университет в этой стране (IREG-4 Conference, 2009). М. Кларк (M. Clarke) в этой связи говорит о трехступенчатом алгоритме: решение продолжить обучение и определение профессии; выбор географического места учебы; определение конкретного вуза (Clarke, 2007). Опыт показывает, что для получения магистерских и докторских степеней можно говорить о четвертой ступени, состоящей в выборе наиболее привлекательного профильного департамента (факультета) в уже отобранной группе университетов. Некоторые специалисты говорят и о нулевой ступени, которая начинается с выбора школы той или иной страны и предопределяет последующий выбор университета (Арефьев, 2010а, 2010б).

Аналитики отмечают довольно интересную связь между национальными и глобальными рейтингами. Так, большинство университетов, ранжированных в Top-100 по международным рейтингам ARWU и ТНЕ, находятся в странах, где проводится активная работа, связанная с составлением национальных рейтингов вузов: США, Великобритании, Канаде, Австралии, Японии и Китае. Специалисты полагают, что осведомленность о рейтингах и развитая система сбора и подачи данных могут помочь университету подняться вверх в международных табелях ранжирования (Салми, Сароян, 2007).

В целом же можно констатировать, что в мире уже сложилась новая профессия – ренкер, т.е. составитель рейтингов. Гильдия национальных и международных оценщиков вузов постепенно укрепляет свои профессиональные позиции, в том числе за счет интенсификации связей с представителями наукометрии. Некоторые эксперты даже считают, что в недалеком будущем произойдет конвергенция рейтинговых систем, разработанных для оценки вузов, с наукометрическими системами. Это позволит измерять множество пока еще трансцендентных и трудно формализуемых понятий. Эту цель преследует разработка многомерных, картографических и персонифицированных рейтингов (IREG-4 Conference, 2009).

Параллельно происходит формирование международных институтов ренкеров. Так, в 2004 г. Европейский центр высшего образования UNESCO-CEPES (Бухарест) и Институт политики в сфере высшего образования (ИНЕР) (Вашингтон) на первой конференции в Вашингтоне (США) создал Международную группу экспертов по ранжированию (International Ranking Experts Group – IREG) при Междуна-

родной **обсерватории по академическому ранжированию и квалификации** (International Observatory on Academic Ranking and Excellence). Вторая конференция прошла в 2006 г. в Берлине (Германия), и на ней были сформулированы известные «Берлинские принципы ранжирования вузов». Третья конференция состоялась в 2007 г. в Шанхае (Китай), где активное участие в ней приняли представители наукометрических (библиометрических) систем – Web of Science (Thomson Reuters) и Scopus (Elsevier)³. В 2009 г. в Астане (Казахстан) состоялась четвертая конференция IREG. На указанных конференциях с впечатляющим представительством разных стран мира происходит обмен информацией и мнениями между разными участниками образовательного рынка (IREG–4 Conference, 2009).

В этом же ключе в 2009 г. началась разработка новой многомерной всемирной системы рейтингов университетов, к которой по заказу Европейской комиссии приступил специально для этого созданный консорциум CHERPA, результаты деятельности которого, как ожидается, появятся в 2011 г.

Все эти события позволяют экспертам говорить о рождении новой разновидности международной бюрократии, буквально живущей рейтингами и оценками вузов и других социальных систем. В соответствующих кругах уже бытует термин «уполномоченный по информации». Деятельность ренкеров активно поддерживается органами государственного и надгосударственного управления (например, Еврокомиссией, ООН и ЮНЕСКО) (IREG–4 Conference, 2009).

Таким образом, глобальные рейтинги университетов уже плотно вплетены в жизнь университетов и национальную политику многих стран, став заметным фактором рынка образовательных услуг. В основе этой отчасти гипертрофированной роли рейтингов лежит «правило» отношений вуза с внешним миром, сформулированное Вальдемаром Сивинским (Waldemar Siwinski): «Дела твои идут не так, как ты думаешь, а так, как их воспринимает общественность» (IREG–4 Conference, 2009).

3. Особенности составления глобальных рейтингов университетов

Далее мы рассмотрим только шесть глобальных рейтингов, которые, как отмечалось ранее, можно считать наиболее репрезентативными, поскольку они строятся на методологии, на которой в той или иной степени основаны все остальные существующие рейтинги.

Как правило, надежный рейтинг предполагает учет разных групп факторов университетской жизни. В дальнейшем эти группы факторов подлежат суммированию с помощью соответствующих весовых коэффициентов, которые во всех рейтингах определяются экспертно, – иными словами – в значительной степени субъективно. В защиту такого «нестроого» подхода можно сказать лишь то, что никакой

³ Обратим внимание на тот факт, что компания Thomson Reuters теперь отвечает не только за информационную базу научного цитирования Web of Science, но и за разработку глобального рейтинга университетов THE. Таким образом, мы наблюдаем интеграцию двух информационных продуктов в лице одного разработчика.

эффективной альтернативы у него пока нет. Все многообразие различных групп факторов и весовых оценок для шести рейтингов сведено в табл. 1.

Все рейтинги существенно различаются и набором оцениваемых факторов, и системой весовых коэффициентов. Данный факт уже сам по себе говорит в пользу того, что, несмотря на жесткую конкуренцию между глобальными рейтингами, они должны восприниматься в качестве комплиментарных, а не взаимозаменяемых информационных агрегатов. В этой связи можно говорить об определенной специализации рейтингов.

Таблица 1

Критерии ранжирования университетских рейтингов

Рейтинг	Показатель	Вес, %
Результаты исследований		
ARWU	Число статей, опубликованных в журналах <i>Nature</i> и <i>Science</i>	20
	Число статей, индексируемых в базах данных <i>Science Citation Index Expanded</i> и <i>Social Sciences Citation Index</i> (Thomson Reuters)	20
THE	Среднее число цитирований в расчете на одну статью (нормализованное по областям науки, по данным базы <i>Web of Science</i> , Thomson Reuters)	37,5
	Объем и репутация научно-исследовательских работ	30
	Доход от исследований	2,5
QS	Среднее число цитирований в расчете на одну штатную академическую единицу (по данным базы <i>Scopus</i> , Elsevier)	20
GUR	Уровень организации исследовательской работы	НД
Web	Число результатов поиска по сайту вуза научной поисковой системой <i>Google Scholar</i> и число цитирований найденных документов	12,5
	Число «ценных» файлов, размещенных на сайте (число файлов с результатами исследований четырех форматов: PDF, PS, DOC и PPT)	12,5
PRSP (все показатели из баз компании Thomson Reuters)	Число статей за последние 11 лет	10
	Число статей за текущий год	10
	Число цитирований за последние 11 лет	10
	Число цитирований за последние 2 года	10
	Отношение числа цитирований к числу статей за последние 11 лет	10
	Индекс Хирша (<i>h-index</i>) статей университета за последние 2 года	20
	Число высокоцитируемых статей за 11 лет (верхний 1% наиболее цитируемых статей для заданного года публикации и области науки)	15
	Число статей в высокоцитируемых журналах за последний год (учитываются журналы, входящие в верхние 5% по импакт-фактору в своей области науки)	15

Окончание таблицы 1

Рейтинг	Показатель	Вес, %
Качество образования		
ARWU	Общее число выпускников вуза, получивших Нобелевскую премию или медаль Филдса	10
THE	Оценка преподавания и условия обучения	30
QS	Индекс академической репутации	40
	Отношение численности профессорско-преподавательского состава к числу студентов	20
	Индекс репутации вуза среди работодателей	10
GUR	Уровень обеспеченности ресурсами	НД
	Уровень социально значимой деятельности выпускников	НД
	Уровень организации учебной работы	НД
Уровень преподавателей		
ARWU	Общее число работников вуза, получивших Нобелевскую премию или медаль Филдса	20
	Число часто цитируемых исследователей, работающих в 21 предметной области (250* лучших ученых, по базе данных <i>Web of Knowledge</i>)	20
GUR	Уровень профессиональной компетенции преподавательского состава	НД
Web	Число уникальных внешних ссылок на страницы сайта университета, найденных через поисковые системы <i>Yahoo Search</i> , <i>Live Search</i> и <i>Exalead</i>	50
Академическая производительность		
ARWU	Показатель, определяемый как отношение суммарного числа баллов по всем индикаторам к численности академического персонала, занятого полный рабочий день	10
Международная деятельность		
QS	Доля иностранных преподавателей от общей численности преподавательского состава	5
	Доля иностранных студентов в общем контингенте обучающихся	5
GUR	Уровень организации международной деятельности	НД
Размер		
Web	Число страниц сайта, получаемых в результате поиска системами <i>Google</i> , <i>Yahoo</i> , <i>Live Search</i> и <i>Exalead</i>	20

* В разных областях знания число лучших ученых варьирует в районе 250 человек, но не совпадает с этим числом (Thomson Reuters, 2010).

Однако состав групп факторов является, как правило, вторым шагом в агрегировании данных, – до этого имеет место первый шаг – агрегирование данных внутри каждой группы. Здесь возникает проблема объединения показателей не только разного масштаба, но и с разными единицами измерения. В этой связи применяются, как правило, две основные процедуры нормирования частных оценок. *Первый способ*, являющийся более простым и поэтому применяющийся чаще, состоит в нормировании значений показателя вуза по максимальной величине, которая приравнивается к 100%. *Второй способ*, характерный для рейтингов QS и THE с 2007 г., состоит в применении процедуры Z-агрегирования, когда из первоначального значения для каждого вуза (x_i) вычитается среднее арифметическое по всем вузам (x_{cp}) и результат делится на среднеквадратическое отклонение (σ), т.е. $Z_i = (x_i - x_{cp})/\sigma$. После этого по таблицам стандартного нормального распределения производится перевод Z-оценок в 100-балльную шкалу, эквивалентную процентной системе оценки (Wikipedia, 2010).

Большое значение при работе с глобальными рейтингами имеет их методическая и информационная открытость. С этой точки зрения все рейтинги существенно различаются между собой. Здесь различия распространяются на полноту: архива рейтинга (по годам); самого рейтинга (по вузам); описания методики. Например, рейтинг QS имеет большой архив за 2005–2010 гг., однако объем охвата вузов постоянно «плавает»: 2005 г. – 500 вузов, 2006–2007 гг. – 200, 2008 г. – 603, 2009 г. – 620, 2010 г. – 643. Полный рейтинг по всему кругу анализируемых на сайте вузов отсутствует, как и исходная статистика для итоговых оценок. Рейтинг ARWU также имеет открытый архив за 2003–2010 гг. по основному массиву в 500–510 университетов. Нечто похожее наблюдается и для рейтинга PRSP, который имеет архив за 2007–2010 гг. для 500 лучших вузов. Рейтинг THE обладает полным архивом по усеченному кругу университетов – Top-200. При этом часть информации доступна только в платном приложении для iPhone APP. Рейтинг Web имеет урезанный архив только за 2009–2010 гг., причем за эти годы за январь и июль даются рейтинги Top-500, а за 2010 г. – еще и полный рейтинг для 12 003 вузов. По рейтингу GUR в силу его короткой истории имеются данные только за 2009 г., однако наблюдается несоответствие показателей в описании методологии и в приведенной таблице рейтинга. Кроме того, на сайте в методике расчета отсутствуют величины весовых коэффициентов.

Таким образом, практически все рейтинги имеют ограниченную информационную и методическую транспарентность, которая затрудняет их практическое использование. Почти все глобальные рейтинги раскрывают результаты ранжирования только по ограниченному кругу лучших университетов; остальной массив остается для

внутреннего пользования разработчика. Данный факт наводит на мысль, что сами разработчики рейтингов гораздо больше озабочены борьбой между сильнейшими вузами с политическим подтекстом, чем задачей простого информирования общественности о полном состоянии дел в сфере высшего образования.

Сегодня много упреков в адрес ренкеров идет по линии *персонификации* систем, т.е. в отношении того, как проводятся опросы о качестве обучения в университетах. Например, Ф. Бэти (Ph. Batty) упрекал рейтинг QS в том, что в 2008 г. он использовал выборку в 3500 респондентов, по которой трудно дать объективную оценку изучаемым университетам⁴. Причем по Малайзии эта цифра составляет лишь 180 человек, а по Великобритании – 563. Представители QS ответили, что в 2009 г. они уже использовали выборку в 9386 респондентов. Однако аналитики отмечают, что 2/3 из них составляли респонденты, участвовавшие в опросах 2007 и 2008 г., а это вызывает дополнительные вопросы о правомерности подобной процедуры. Кроме того, критики отмечают тот факт, что, например, число респондентов из Ирландии было больше, чем из России, также как из Гонконга – больше, чем из Японии (Holmes, 2010). Судя по всему, калибровка опросных методик будет продолжаться еще длительное время.

Вызывают вопросы и конкретные показатели, фигурирующие в рейтинговых методиках. Например, в рейтинге PRSP в табл. 1 фигурирует *h*-индекс (индекс Хирша), оценивающий одновременно публикационную активность и частоту цитирования исследователя. Однако сегодня имеется масса работ, которые предлагают разные модификации этого показателя и демонстрируют ограниченность его канонического варианта (Попов, 2010). Манипулируя только одним этим показателем, можно менять итоги ранжирования.

Любопытно, что многие критические замечания в адрес качества рейтингов идут со стороны самих ренкеров. Например, Д. Джоббинс (D. Jobbins) в своем обзоре приводит взаимные нападки представителей разных рейтинговых систем как образец развернувшейся «рейтинговой войны» (Jobbins, 2010).

Надо сказать, что все недочеты, которые со временем выявляются в глобальных рейтингах, постепенно устраняются в силу либеральности и открытости политики рейтинговых агентств. Однако проблема все же остается, в силу того что нынешние системы оценки являются недостаточно «выпуклыми». Например, рейтинговые баллы Стэнфорда (Stanford University) и Принстона (Princeton University) в рейтинге THE 2010 г. составляют 94,3 и 94,2 соответственно. Этим обусловлено их 4-е и 5-е место. Тем самым разница в балле рейтинга двух вузов составляет 0,1 пункта, т.е. практически неуловима. При такой «плотной» конкуренции университетов любые методические подвижки могут легко приводить к их рокировке в искомом таблоиде.

⁴ Ф. Бэти является одним из разработчиков и координаторов рейтинга THE, ранее он сотрудничал с экспертами из QS.

4. Проблема весовых коэффициентов в глобальных рейтингах университетов

Попытка стандартизации системы оценки вузов является объективной потребностью, но достичь ее, как правило, не удастся. Опыт показывает, что есть такие аспекты функционирования университетов, которые либо нельзя, либо очень трудно учесть в формальных процедурах. Результатом этого является смещение истинных оценок в глобальных рейтингах. *Методологически эта проблема эквивалентна проблеме выбора вектора весовых коэффициентов.* Для иллюстрации данного тезиса рассмотрим некоторые примеры, получившие широкий резонанс в литературе и научных кругах.

1. Лидирующие позиции занимают англоязычные вузы

Например, в рейтинге ARWU 2010 г. 65 университетов из списка Top-100 находятся в англоязычных странах, в рейтинге THE – 67. Таким образом, уже сложилась система лидирования англоязычных стран и вузов, осуществляющих преподавание на английском языке.

Данная тенденция поддерживается давно сформировавшейся системой научного цитирования, при которой на Западе имеется пул журналов, публикации в которых учитываются при рейтинговании. Кроме того, существует негативная практика, когда авторы этих журналов ссылаются обычно друг на друга. Между тем статьи в некоторых национальных журналах могут не уступать по научному уровню англоязычным работам, но при этом они остаются за рамками систем цитирования. Именно этот факт лег в основу предложенной МГУ системы, направленной на расширение научных источников для расчета индекса цитирования (Открыто на переучет, 2010). Иными словами, на повестку дня выносятся проблема *языковой либерализации* глобальных рейтингов университетов. Хотя в таком требовании содержится доля справедливости, в целом оно представляется нереалистичным и вряд ли может изменить сложившуюся диспозицию университетов.

Сравнения показывают слабую сопоставимость итоговых результатов: в сотню лучших вузов одних рейтингов входят вузы из стран, которые отсутствуют в Top-100 других рейтингов (Россия, Италия, Новая Зеландия, Китай и т.д.). Однако все выступления против засилья английского языка можно воспринимать в качестве запоздавших политических эмоций. Так, Л. Борганс (L. Borghans) и Ф. Кёрверс (F. Corvers) отмечают уже состоявшийся факт «американизации» европейского образования, когда университеты многих стран переходят на английский язык (Борганс, Кёрверс, 2010). Вместе с тем справедливости ради следует отметить, что даже сами разработчики рейтингов признают факт избыточного веса английского языка; представители THE даже делают попытки хотя бы частично нейтрализовать этот перекося (Открыто на переучет, 2010).

2. Лидирующие позиции занимают вузы, отличающиеся исследовательской активностью

Данный факт дал основание Т. Бейтсу (Т. Bates) утверждать, что глобальные рейтинги университетов основаны на мошенничестве. Т. Бейтс, в частности, утверждает, что абитуриенты и их родители, пользующиеся такими рейтингами, наверняка будут одурачены (Bates, 2010). По его мнению, рейтинги – своего рода аналог рулетки Понци: вузы все больше инвестируют в исследования, чтобы повысить свой рейтинг, и т.д. Тем самым надувается «исследовательский пузырь», который может и не отражать истинного качества образования. Например, рейтинг PRSP можно назвать «одномерным», так как в нем, кроме исследовательских, нет вообще никаких других показателей. Есть основания полагать, что весовые коэффициенты исследовательской деятельности все-таки несколько завышены и требуют дополнительного изучения (Parijs, 2009).

3. Противоречивость и неустойчивость рейтинговых оценок

Данная характеристика рейтингов иллюстрируется табл. 2. Например, в британском рейтинге THE МГУ в 2004 г. занимал 92 позицию, в 2005 – 79-ю, в 2006 – 93-ю, а в 2007 г. резко упал на целых 138 пунктов, оказавшись на 231 позиции. Такие скачки рейтинга ведущего российского вуза не могут быть объяснены объективными обстоятельствами. Трудно объяснить и скачки МГУ в рейтинге ARWU в 2003 и 2007 г. Здесь мы сталкиваемся с оценочными эффектами, связанными с несовершенством системы сбора информации о вузах. Известно, что ренкеры периодически меняют методику учета тех или иных сторон деятельности университетов, а иногда получают новую или существенно скорректированную информацию о некоторых вузах. Параллельно наблюдаются перепады оценок в разных рейтингах, как, например, 5-е место МГУ в 2009 г. в рейтинге GUR и 227 – в рейтинге PRSP. Здесь в полной мере проявляется роль весовых коэффициентов,

Таблица 2
Позиции МГУ в глобальных рейтингах

Рейтинг \ Годы	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
ARWU	102–151	66	67	70	102–151	70	77	74
QS-THES	–	92	79	93	231	183	101	93
							155	–
Web	–	–	–	–	–	147	188	219
PRSP	–	–	–	–	243	214	227	228
GUR	–	–	–	–	–	–	5	НД

за счет чего некоторые достижения вузов оказываются гипертрофированными. В этой связи следует еще раз напомнить тот настораживающий факт, что в рейтинге GUR не указаны весовые коэффициенты. Не исключено, что скрытая шкала весов в нем была построена таким образом, что «раздувала» некоторые объективные, но нетипичные для других вузов достижения МГУ.

4. Факторы уникального материального оснащения университетов и полноты сетки читаемых курсов

Данный аспект отчасти проливает свет на тот факт, что МГУ занимает 5 место в рейтинге GUR. Введя **высокий вес фактора материального обеспечения МГУ**, ранжеры GUR дали ему преимущество из-за того, что он является единственным в мире вузом, запускающим собственные спутники и имеющим суперкомпьютер на 500 терафлопс (Открыто на переучет, 2010). Другим нетипичным преимуществом МГУ является заявленная ректором МГУ В.А. Садовничим широта и фундаментальность университетского образования. Так, если принять число всех курсов, читаемых во всех университетах мира, за N , то в МГУ читается $2/3$ курсов от этой величины, в то время как любой другой ведущий зарубежный университет набирает не более половины (Открыто на переучет, 2010). Наверное, материальное обеспечение и широта читаемых курсов должны найти отражение в рейтингах, однако слишком «тяжелый» вес при таких преимуществах вряд ли имеет оправдание. Роль этих факторов в университетском образовании не до конца понятна, а потому весовая шкала GUR дает явно завышенный результат в отношении места МГУ.

Приведенные примеры не исчерпывают тех сторон жизни университетов, которые пока не нашли адекватного отражения в рейтинговых системах. Не меньшее значение, на наш взгляд, имеют и негативные текущие события в деятельности вузов, как, например, обнаружение запасов наркотиков, драки в кампусах, арест руководства вуза за получение взятки. Возникает вопрос: должны ли эти факты учитываться при построении национальных и глобальных рейтингов?

Сюда же могут быть отнесены и периодически повторяющиеся события массовых расстрелов людей психически неуравновешенными студентами преимущественно в американских университетах. Если такие эксцессы повторяются, то должны ли вузы США получать более низкий коэффициент?

О влиянии криминогенного фактора на предпочтения абитуриентов говорят опросы иностранных студентов, обучающихся в России: в 2003 г. с проявлениями национализма и расизма столкнулось 51,5% опрошенных, а в 2005 г. – 53,8% (Арефьев, 2010b). Только один этот фактор может снизить популярность российских вузов без видимых изменений в глобальных рейтингах. Сегодня только один таблоид – QS – использует в своем арсенале показатель доли иностранных

студентов, который частично учитывает уровень комфорта среды обучения в университетах. Однако это – лишь косвенная оценка, которая не позволяет понять истинные причины успеха или неудачи того или иного университета в сфере интернационализации.

Есть и позитивные факторы, которые пока не нашли отражения в рейтинговых системах, – *экологические, эргономические и эстетические*. Например, перуанские чиновники считают, что «показатели существующих глобальных рейтингов не могут отразить всю красоту университетов Латинской Америки» (IREG–4 Conference, 2009). При этом они ссылаются на тот факт, что четыре лауреата Нобелевской премии по экономике в свое время закончили университет Буэнос-Айреса. Некоторые американские университеты расположены в лесу, создавая непередаваемую обстановку для исследований и учебы. Должны ли эти аспекты учитываться в рейтингах?

Сегодня на эти вопросы ответов нет. На наш взгляд, в современных системах рейтингования следует предусматривать специальный элемент типа «премия–штраф». Например, наличие суперкомпьютера, космических спутников и расширенной сетки читаемых курсов должно стимулироваться в рейтинге премией в виде дополнительных баллов. И наоборот, пожары, стрельба на территории университета и участие администрации в криминальных событиях должны приводить к санкциям при составлении рейтинга в виде вычета определенного числа баллов. Такой подход позволил бы учитывать еще и культурную среду, сложившуюся в вузах и имеющую во многих случаях решающее значение для получения хорошего образования.

В целом основой всех глобальных рейтингов является не только правильный набор факторов, но и правильная шкала весовых коэффициентов. Сегодня критика используемых показателей почти отсутствует, поскольку все они являются достаточно адекватными и прозрачными; споры возникают лишь при обсуждении факторов, которые должны быть дополнительно включены в рейтинги. Между тем в научной литературе почти не поднимается вопрос об адекватности весовых коэффициентов. Можно, например, задаться таким вопросом: как изменится рейтинг PRSP, если веса факторов «Число статей за последние 11 лет» и «Число статей за текущий год» будут не 10 и 10%, а 15 и 5% (что было бы вполне логично)? Не произойдет ли в этом случае принципиальной передвижки университетов по таблоиду?

Иными словами, речь идет об устойчивости рейтингов к небольшим изменениям весовых коэффициентов. Проверка рейтингов на чувствительность к изменениям весов должна стать главным тестом их работоспособности. К сожалению, пока такое тестирование не проводится и, более того, данный вопрос даже не ставится. На наш взгляд, данное направление диагностики глобальных рейтингов должно стать генеральным при дальнейшем совершенствовании их инструментария.

5. Направления использования глобальных рейтингов университетов

Практика использования глобальных рейтингов предполагает «первичную» и «вторичную» реакцию. «Первичная» связана с ориентацией на данные рейтингов при выработке экономической стратегии и тактики хозяйствующих субъектов, «вторичная» предполагает дальнейшую аналитическую обработку данных рейтингов для решения более тонких, как правило, исследовательских задач. «Первичные» приложения мы рассмотрели ранее, здесь же мы сосредоточим внимание на том, как рейтинги могут быть интегрированы в современный экономический анализ.

Рассмотрим четыре направления исследований, которые опираются на информацию, содержащуюся в глобальных рейтингах.

Первое направление связано с построением вторичных, или производных, рейтингов на базе существующих. Здесь речь идет о попытке построить некоторый усредненный рейтинг по результатам частных рейтингов. Данный подход позволяет устранить рассогласование рейтингов, расширить используемую для оценки базу показателей и придать оценкам большую стабильность за счет снижения вероятности скачкообразных взлетов и падений вузов и, соответственно, повысить его достоверность. В основе такого подхода лежит идея о «включении» закона больших чисел. Если один рейтинг может дать сильные искажения в отношении каких-то университетов, то 5–7 независимых рейтингов вряд ли дадут большую системную ошибку. Следовательно, простейшая процедура усреднения оценок позволяет элиминировать ошибки, присущие каждому частному рейтингу в отдельности.

Напомним, что в 2006 г. журнал *Newsweek* уже сделал попытку «усреднить» два рейтинга – ARWU и THE. К настоящему моменту можно отметить еще одну попытку построения усредненного рейтинга путем совмещения трех таблиц – ARWU, Web и PRSP (Екимова, Балацкий, 2008). Алгоритм построения интегрального рейтинга представляет собой простое усреднение нормированных (в процентном отношении от лидера) показателей каждого частного рейтинга. Впоследствии на основе интегрального рейтинга осуществлялась конвертация российского национального рейтинга университетов в глобальный. Полученные оценки показывают потенциальную международную котировку российских вузов (Екимова, Балацкий, 2008). Учитывая, что с момента проведения данных расчетов база глобальных рейтингов заметно расширилась, можно говорить о расширении перспектив у этого подхода.

Второе направление связано с совмещением рейтингов образовательного потенциала регионов страны с глобальными рейтингами. Такая работа была проведена применительно к российским регионам (Екимова, 2009). При этом отмечалось, что в Топ-500 глобальных рейтингов ARWU, THE, Web и PRSP фигурируют только четыре рос-

сийских вуза: МГУ, Санкт-Петербургский (СПбГУ), Томский и Новосибирский университеты. Одновременно с этим именно Москва, Санкт-Петербург, Томская и Новосибирская области являются лидерами регионального образовательного рейтинга. Это позволяет предположить, что регионы, превысившие некий критический уровень образовательного потенциала, способны вырастить вузы мирового класса (Екимова, 2009). Данный факт позволяет проводить расчеты экономических условий, которые должны быть созданы в том или ином регионе, чтобы он был способен обеспечивать университетское образование международного уровня.

Третье направление связано с оценкой конкурентоспособности университетов на базе глобальных рейтингов. Можно предположить, что стоимость обучения в университете должна зависеть от качества получаемого в нем образования, которое, в свою очередь, определяется числом набранных им рейтинговых баллов. Тогда показателем конкурентоспособности вуза служит традиционный показатель «качество/цена». Это эквивалентно сравнению для разных университетов показателя цены одного рейтингового балла, исчисляемого как отношение стоимости одного года обучения к числу набранных рейтинговых баллов. Апробация такого подхода была осуществлена на примере МГУ, СПбГУ и американского университета Rutgers (Балацкий, Гусев, 2008). Простота этого подхода является чрезвычайно привлекательной, однако другие исследователи подвергли его критике, обращая внимание на то обстоятельство, что ценовая политика университетов слишком сильно зависит от государственной политики в сфере образования (Артюшина, Чаплыгин, 2008).

Четвертое направление связано с уяснением общей диспозиции глобальных рейтингов с точки зрения их популярности, корректности и адекватности. Данное направление предполагает изучение общественного мнения по вопросам *информированности* и *доверия* населения существующим рейтингам, а также оценку тех критериев, которые заложены в методологию их разработки. Количественные оценки подобных показателей приводятся, в частности, Д. Смитом (D.N. Smith) (Smith, 2010). **В перспективе результаты исследований по данному направлению могут быть использованы для соизмерения общественной «силы» рейтингов и ранжирования их по степени значимости.** В рамках этого направления выполнено исследование И.Ф. Агильо и др. (I.F. Aguillo et al.), в котором делается попытка определить *согласованность* разных глобальных рейтингов по группам университетов – Tot-10, Top-100 и Top-200 (Aguillo, Bar-Ilan, Levene, Ortega, 2010). Данная работа отчасти перекликается с идеей усреднения разных рейтингов для повышения их достоверности.

В целом работа по «вторичному» использованию глобальных рейтингов университетов находится в самом начале, как, собственно, и само рейтинговое движение. Но уже сейчас можно смело утверж-

дать, что это информационно-аналитическое направление имеет большие перспективы.

Уже имеются предложения и по развитию «смысловых» приложений рейтингов. Так, Ф. Ван Парийс (Ph. Van Parijs), подытоживая результаты 7-го Этического форума университетов, указывает на три направления совершенствования рейтингового инструментария: для потребителей (учащихся) – улучшение оценки качества обучения; для самих университетов – в направлении усиления конкуренции между ними, развития и саморекламы; для политики – при принятии решений о финансировании вузов (Parijs, 2009). По-видимому, эти три направления будут еще долгое время доминировать в рейтинговой аналитике.

Литература

- Арефьев А.Л.** (2010а). Состояние и перспективы экспорта российского образования – I // *Капитал страны*. 18 октября.
- Арефьев А.Л.** (2010б). Состояние и перспективы экспорта российского образования – II // *Капитал страны*. 19 октября.
- Артюшина И., Чаплыгин А.** (2008). Рейтинг – дело тонкое // *Платное образование*. № 4 (66).
- Балацкий Е.В., Гусев А.Б.** (2008). Рейтинги национальных систем высшего образования // *Мир измерений*. № 4 (86).
- Борганс Л., Кёрверс Ф.** (2010). Американизация европейского высшего образования и науки // *Вопросы образования*. № 2.
- Екимова Н.А., Балацкий Е.В.** (2008). Международный потенциал российской университетской системы. В сб.: *«Конкурентоспособность в условиях информационного общества: опыт стран БРИК: Материалы международной научно-практической конференции»*. М.: ГУУ.
- Екимова Н.А.** (2009). Образовательный потенциал регионов России // *Капитал страны*. 24 августа.
- Открыто на переучет (2010). [Электронный ресурс] // *Итоги*. № 11 (718). 15 марта 2010 г. Режим доступа: <http://www.itogi.ru/obsch/2010/11/149932.html>, свободный. Загл. с экрана. Яз. рус. (дата обращения: декабрь 2010 г.).
- Попов С.** (2010). Как улучшить индекс Хирша? [Электронный ресурс] // *Троицкий вариант – наука*. № 12(56). Режим доступа: <http://www.tvscience.ru/56N.pdf>, свободный. Загл. с экрана. Яз. рус. (дата обращения: декабрь 2010 г.).
- Рейтинговый портал «Вирт Тренд» (2010). [Электронный ресурс] Рейтинг. Армения. Режим доступа: http://www.iatr.am/arcaler_scorecard, свободный. Яз. рус. (дата обращения: ноябрь 2010 г.).
- РейтОР (2010). [Электронный ресурс] Рейтинг. Россия. Режим доступа: <http://www.reitor.ru>, свободный. Яз. рус. (дата обращения: декабрь 2010 г.).
- Салми Д., Сароян Э.** (2007). Рейтинги и ранжирования как инструмент политики: политические аспекты экономической политики отчетности в высшем образовании. [Электронный ресурс] Издательская группа «Логос» // *Высшее образование в Европе*. № 1. Режим доступа: <http://logosbook.ru/>

educational_book/dses.html#_ftn1, свободный. Загл. с экрана. Яз. рус. (дата обращения: декабрь 2010 г.).

- Фрумлин И.Д., Салми Дж.** (2007). Российские вузы в конкуренции университетов мирового класса // *Вопросы образования*. № 3.
- Academic Ranking of World Universities (2010). [Электронный ресурс] Рейтинг. Китай. Режим доступа: <http://www.arwu.org>, свободный. Яз. англ. (дата обращения: ноябрь 2010 г.).
- Aguillo I.F., Bar-Ilan J., Levene M.** et al. (2010). Comparing University Rankings // *Scientometrics*. Vol. 85. February.
- Bates T.** (2010). World University Rankings: a Reality Based on a Fraud [Электронный ресурс] // *E-learning & Distance Education*. 17.09.2010. Режим доступа: <http://www.tonybates.ca/2010/09/17/world-university-rankings-a-reality-based-on-a-fraud/>, свободный. Загл. с экрана. Яз. англ. (дата обращения: декабрь 2010 г.).
- Clarke M.** (2007). The Impact of High Education Rankings on Students Access, Choice, and Opportunity. [Электронный ресурс] // College and University Ranking Systems: Global Perspectives and American Challenges. ИИЕР. Режим доступа: <http://www.iherp.org/assets/files/publications/a-f/CollegeRankingSystems.pdf>, свободный. Загл. с экрана. Яз. англ. (дата обращения: декабрь 2010 г.).
- CY-PR.com (2010). [Электронный ресурс] Аналитический сайт. Режим доступа: <http://www.cy-pr.com>, свободный. Яз. англ. (дата обращения: ноябрь 2010 г.).
- Holmes R.** (2010). Discussion in the Straits Times [Электронный ресурс] // *University Ranking Watch*. 20.05.2010. Режим доступа: <http://rankingwatch.blogspot.com/2010/05/discussion-in-straits-times-two-weeks.html>, свободный. Загл. с экрана. Яз. англ. (дата обращения: декабрь 2010 г.).
- International Professional Ranking (2010). International Professional Ranking of higher education institutions [Электронный ресурс] рейтинг. Франция. Режим доступа: <http://www.ensmp.fr/actualites/pr/emp-ranking.html>, свободный. Загл. с экрана. Яз. англ. (дата обращения: декабрь 2010 г.).
- IREG-4 Conference (2009). [Электронный ресурс] Итоги 4-й Международной конференции экспертов по академическому ранжированию: Международные и национальные рейтинги: сходства и различия. Режим доступа: <http://www.reitor.ru/common/img/uploaded/files/Astana.pdf>, свободный. Загл. с экрана. Яз. рус. (дата обращения: декабрь 2010 г.).
- Jobbins D.** (2010). GLOBAL: First Shots Fired in Ranking War. [Электронный ресурс] // *University World News*. 07.03.2010. Режим доступа: <http://www.universityworldnews.com/article.php?story=20100305112613216>, свободный. Загл. с экрана. Яз. англ. (дата обращения: ноябрь 2010 г.).
- Maslen G.** (2010). GLOBAL: Ranking Universities by WEB Popularity. [Электронный ресурс] // *University World News*. Режим доступа: <http://www.universityworldnews.com/article.php?story=20100205112802880>, свободный. Загл. с экрана. Яз. англ. (дата обращения: ноябрь 2010 г.).
- Parijs Ph.** (2009). European Higher Education under the Spell of University Rankings // *Ethical Perspectives*. Vol. 16. № 2.

- Performance Ranking (2010). Performance Ranking of Scientific Papers for World Universities. [Электронный ресурс] Рейтинг. Тайвань. Режим доступа: <http://ranking.heeact.edu.tw/en-us/2010/Page/Indicators>, свободный. Загл. с экрана. Яз. англ. (дата обращения: декабрь 2010 г.).
- QS TOP UNIVERSITIES (2010). [Электронный ресурс] Рейтинг. Великобритания. Режим доступа: <http://www.topuniversities.com>, свободный. Загл. с экрана. Яз. англ. (дата обращения: ноябрь 2010 г.).
- Ranking Web of World Universities (2010). [Электронный ресурс] Рейтинг. Испания. Режим доступа: <http://www.webometrics.info/>, свободный. Загл. с экрана. Яз. англ. (дата обращения: ноябрь 2010 г.).
- Smith D.N. (2010). The History Behind Universities, League Tables and the Brand. [Электронный ресурс] // *Global Opinion Survey. New Outlooks on Institutional Profiles*. February. Режим доступа: http://science.thomsonreuters.com/m/pdfs/Global_Opinion_Survey.pdf, свободный. Загл. с экрана. Яз. англ. (дата обращения: декабрь 2010 г.).
- The Times Higher Education (2010). [Электронный ресурс] Рейтинг. Великобритания. Режим доступа: <http://www.timeshighereducation.co.uk/>, свободный. Загл. с экрана. Яз. англ. (дата обращения: ноябрь 2010 г.).
- The Top 100 Global Universities (2006). [Электронный ресурс] Рейтинг. США. Режим доступа: http://www3.ntu.edu.sg/home/eulu/univ/Newsweek_top100_2006.pdf, свободный. Яз. англ. (дата обращения: декабрь 2010 г.).
- Thomson Reuters (2010). [Электронный ресурс] Web of Knowledge. США. Режим доступа: <http://www.isiwebofknowledge.com/>, свободный. Яз. англ. (дата обращения: декабрь 2010 г.).
- Wikipedia (2010). [Электронная энциклопедия]. Режим доступа: http://en.wikipedia.org/wiki/Standard_score, свободный. Яз. англ. (дата обращения: декабрь 2010 г.).
- World Universities Web Ranking (2010). [Электронный ресурс] Рейтинг. Режим доступа: <http://www.4icu.org>, свободный. Яз. англ. (дата обращения: декабрь 2010 г.).

Поступила в редакцию 6 октября 2010 г.

E.V. Balatsky,
SEMI RAS, Moscow,

N.A. Ekimova,
The State University of Management, Moscow

The International Rankings of Universities: Practice of drawing up and using

This article provides an overview of the history of global rankings of Universities. Their influence on politics in higher education is shown; methodological features and limitations of rating systems are considered. Ways of using global rankings in applied research are discussed.

Keywords: **rankings of Universities, ranking criteria, education, economic policy.**

JEL classification: I21, I23.

Горячая тема



Круглый стол:

Демография
и демографическая политика
в России

А.Г. Вишневский

С.В. Захаров

В.А. Козлов

М.Б. Денисенко

Ж.А. Зайончковская

С.М. Белозерова

Е.В. Тюрюканова

Н.Н. Ноздрин

Ю.Ф. Флоринская

Н.И. Власова

Е.Т. Гурвич

А.Ю. Шевяков

Е.Ш. Гонтмахер

Данная тема стала предметом обсуждения на круглом столе, который был организован «Журналом Новой экономической ассоциации» 15 февраля 2011 г. (модератор: директор Института демографии НИУ–ВШЭ, профессор А.Г. Вишневский). Кроме участников состоявшей-

ся дискуссии, редакция журнала сочла возможным предоставить возможность высказаться на данную тему и ряду других специалистов в области демографии и демографической политики, которые по объективным причинам не смогли принять личное участие в работе круглого стола.

А.Г. Вишневский

Институт демографии НИУ–ВШЭ, Москва

О рождаемости, смертности, прогнозах и миграции

Демографическая ситуация в современной России – вещь довольно сложная, в чем-то противоречивая. В подобных случаях общественное мнение нередко разделяется; оценки, даже и у специалистов, бывают разными, подчас – противоположными. Но для того и собираются круглые столы, чтобы прояснить позиции и, по возможности, – несколько сгладить острые углы во взглядах на те или иные процессы.

Сегодня наблюдается достаточно широкая палитра взглядов на нашу демографическую ситуацию, – начиная с уверенности, что все идет хорошо, даже появляются статьи об окончании демографического кризиса и т.д. – и до противоположной точки зрения, согласно которой, наоборот, – только сейчас все проблемы по-настоящему только начинаются, и демографический кризис входит в наиболее острую фазу.

Поэтому сначала необходимо дать некоторый комментарий относительно этого диагноза: как мы видим сегодняшнюю демографическую ситуацию в России. Необходимо прояснить общую демографическую ситуацию в России: кому она представляется хорошей или улучшающейся, а кому – наоборот.

В 2009 г. население России впервые за многие годы не сократилось. Что это – тенденция или случайность? Связано ли это с мерами государственной демографической политики или произошло спонтанно? Что можно сказать о рождаемости, смертности, прогнозе?

Лично у меня вызывают опасение те «розовые» прогнозы, которые на протяжении десяти лет при разных министрах выдавало Минздравсоцразвития. Это – утешительные, убаюкивающие прогнозы. Как бы мы не оказались у разбитого корыта. Следует обратить внимание и на миграцию. На что мы можем рассчитывать?

1. Итак, начнем с рождаемости. Что мы можем сказать о рождаемости, насколько мы удовлетворены ее сегодняшним состоянием? У нас сейчас широко распространено убежде-

ние, что есть успех и его надо наращивать, надо расширять меры. Может быть, и правильно усиливать те меры, какие есть, а может быть, нужны другие меры? Важен также вопрос о корректном использовании показателей при оценке ситуации. У нас часто раздаются странные заявления, – причем чуть ли не с самых высоких трибун. Понимая, что авторство принадлежит не тем, кто «озвучивает» эти мысли, мы все равно вынуждены считаться с тем, что эти высказывания получают широкое распространение.

Давайте попробуем разобраться в том, что происходит на самом деле. Первое, что мы можем зафиксировать, – повышение числа родившихся. Впрочем, как свидетельствует статистика, эта тенденция уже сходит на нет. В 2010 г. рост был ничтожным, и будет ли он в 2011 г. – это большой вопрос. Но одного числа родившихся – явно недостаточно. Это весьма грубый показатель, следует использовать более корректные измерители.

Следует отметить, что и более тонкие показатели указывают на позитивные в этом плане тенденции: анализ В. Захарова подтверждает, что деторождение в последние годы росло, и этот рост часто связывают с мерами государственной политики, в частности с введением материнского капитала. Но дело в том, что рост этого показателя наблюдался и раньше, с 2000 г., т.е. до введения материнского капитала. Можно также не учитывать, что в этот период рождаемость росла во многих странах, в том числе и в таких, которые никаких мер для увеличения числа рожденных не предпринимали. В некоторых странах рождаемость росла даже быстрее, чем в России. Можно с определенностью сказать, что первое десятилетие третьего тысячелетия ознаменовалась ростом рождаемости во многих странах. На этом фоне сводить все к материнскому капиталу кажется не вполне корректным.

Кроме того, мы понимаем, что, даже когда наблюдается рост рождаемости, это не

тот рост, который нужен стране, – он пока не выводит рождаемость на уровень даже простого воспроизводства. Рост имеется, но небольшой. Мы знаем, что показатели рождаемости и смертности обычно колеблются. Не бывает так, чтобы была прямая линия. Возможно, мы наблюдаем именно такие колебания, а не начало перелома тенденции?

Не отрицая позитивных сдвигов, повторяю еще раз, что главная тенденция последних лет состоит в повышении возрастных интенсивностей деторождения. Но есть и сомнения, связанные с разными тонкостями. Например, не обусловлено ли это повышение откладыванием деторождения в предыдущем периоде в связи с идущим повсеместно сдвигом возрастного распределения рождений к старшим материнским возрастам? Если это так, то сдвиг скоро закончится, но никакого реального роста рождаемости – в смысле рождаемости реальных поколений, – это не принесет. В терминах «условных поколений» нынешний подъем готовит новый провал, что бывало уже не раз. И все-таки над нами, как дамоклов меч, висит неизбежность резко неблагоприятных изменений возрастной структуры, сокращения числа матерей, что неизбежно приведет и к падению числа рождений.

2. Обратимся теперь к смертности. Здесь тоже есть проблема правильной интерпретации показателей. Когда в выступлениях даже первых лиц государства говорится, что, допустим, смертность снизим во столько-то раз, то непонятно, о чем идет речь, о каком именно показателе. Студенты, и те недоумевают, потому что они знают, что есть много разных измерителей смертности. Однако единственный корректный интегральный показатель – ожидаемая продолжительность жизни. А снижение или повышение общего коэффициента смертности, которым иногда пользуются, с точки зрения тенденций смертности может ни о чем не говорить реально.

Я должен вступить за показатель «ожидаемой продолжительности жизни» для условного поколения. Это, конечно, тоже конъюнктурный показатель. Когда речь шла о рождаемости, критика конъюнктурных показателей выглядела вполне обоснованной, потому что есть явное злоупотребление таким показателем, как коэффициент суммарной рождаемости, который приводит к ошибочной оценке ситуации.

Но в отношении показателя «ожидаемой продолжительности жизни» я бы занял более консервативную позицию. Этот показатель более устойчивый. На его использовании основана аргументация, которая подтверждает,

что мы отстаем от всех стран, и я думаю, что так оно и есть. А если считать, что этот показатель ни о чем не говорит, то, может, и отставания никакого нет? Я не думаю, что это так и что ожидаемая продолжительность жизни, пусть и для «условного поколения», – бесполезный показатель.

3. О демографических прогнозах. В нашей стране задача составления демографических прогнозов возложена на Росстат. Соответственно, единственный официальный прогноз – прогноз Росстата. И этот прогноз не предсказывает естественного прироста населения. Так, у некоторых чиновников появляются свои прогнозы, и они начинают оспаривать в неявной форме официальный прогноз и давать какие-то свои прогнозные оценки. Что, в целом, по-моему, свидетельствует о каком-то беспорядке в государстве. Где-нибудь в газетах они могут высказывать свое мнение, а выступать с ними официально – нет. Росстат – правительственный орган. И, в соответствии с его прогнозами, мы можем ждать только отрицательный естественный прирост. При этом супероптимистический высокий вариант прогноза Росстата учитывает миграцию.

Здесь нельзя не сказать о демографической статистике. Известно, что у нас она находится (особенно с конца 1990-х годов) в неблагоприятном положении, потому что были произведены изменения в некоторых законодательных актах, которые лишили статистические органы очень ценной информации для изучения рождаемости, смертности и т.д. Сколько ни писали, сколько ни обсуждали, сколько ни обещали высокие инстанции, сколько ни добивался этого Росстат, – пока нормальная статистика не восстановлена. Почему Россия, имея такое плохое демографическое положение, должна еще иметь и самую худшую, по крайней мере, в Европе, демографическую статистику, – не понятно. Если тратятся миллиарды на демографическую политику, то почему никто не подумает о том, чтобы восстановить хотя бы ту, тоже не самую богатую информацию о демографических процессах, которая существовала в советское время?

Следует отметить и совершенно неудовлетворительное положение дел в демографических исследованиях. Демографов у нас по-прежнему можно пересчитать по пальцам. В результате такой ответственный документ, как государственная Концепция демографической политики, содержит просто неграмотные положения. Я попытаюсь пояснить это следующим образом. Вы приходите, например, к столюру и заказываете ему стол, причем вы хотите, чтобы он имел шири-

ну два метра, длину – три метра, а площадь – десять квадратных метров. Возможно ли это? Подобный запрос содержится в Концепции: задается ожидаемая продолжительность жизни и отдельно – коэффициент смертности. Похоже, те люди, которые это писали, не понимают, что речь идет о взаимосвязанных показателях. Если вы задали ожидаемую продолжительность жизни, то коэффициент смертности автоматически вытекает из возрастной структуры, он не может быть таким, какой вам просто хочется иметь.

4. О проблеме миграции. Как бы мы к ней ни относились, масштабы миграции, которые страна способна принять, при всех благоприятных условиях ограничены. А сколько мигрантов России необходимы? Если мы говорим, например, хотя бы компенсировать естественную убыль, тогда начинаем придавать ей большое значение, чтобы в прогнозе получилась поменьше естественная убыль. Тогда меньше понадобится мигрантов. Чем меньше прогнозная убыль населения (отрицательный прирост), тем меньше требуется мигрантов для компенсации этой убыли населения. Но если прогноз показывает более значительные сокращения численности населения, то требуются и большие размеры компенсации (прирост мигрантов). И еще вопросы. Насколько просто компенсировать естественную убыль населения? Разве России не нужен рост населения? В этом плане имеется масса вопросов.

У этой проблемы имеется еще один аспект, который никто обычно не затрагива-

ет. Мы обычно говорим о России как о любой другой стране. Но у России есть одна особенность – у нее самая большая в мире территория, которая оказывается в настоящее время почти на $\frac{3}{4}$ пустой. В России уже начинают пустеть большие города. У нас есть огромные совершенно незаселенные пространства. Есть огромные неиспользуемые ресурсы. Напротив, большинство стран страдает от недостатка земельных ресурсов, а у нас они есть, но не используются. То же относится и к пресной воде.

Мы, конечно, можем все население собрать в Москву и еще в несколько городов. Но как тогда будет жить остальная страна рядом с перенаселенной Азией? Этот аспект тоже нельзя забывать. Есть экономический аспект, а есть самостоятельный демографический аспект. Я совершенно согласен с Ю. Флоринской, что нужен какой-то «натурализационный коридор», начиная с того, что дети, которые родились здесь, должны иметь права граждан, как это принято во многих странах. Так, например, если человек родился в самолете над территорией США, он имеет право на американское гражданство. Но это, конечно, – частный вопрос, хотя он имеет символическое значение. В более широком плане необходимо понять, как вообще должно происходить превращение «мигранта» в «гражданина». Как, в частности, соотносятся между собой постоянная и временная миграция? Все-таки это – сообщающиеся сосуды, временная миграция – резерв постоянной.

С.В. Захаров

Институт демографии НИУ–ВШЭ, Москва

Целевые индикаторы демографической политики: правилен ли наш выбор?

Я отношусь к той категории специалистов, которая крайне скептически относится к достижениям нашей демографической политики. Более того, я считаю, что все наши проблемы еще больше усугубляются в результате таких мер, как стимулирование рождаемости. Я на эту тему много пишу и говорю. Мне не хотелось бы повторяться. В ежегодных докладах «Население России» я последовательно провожу эту идею, опираясь на данные эмпирических исследований. Я использую данные не только государственной статистики, но и выборочных исследований, которые приводят к простой мысли, что здесь все не так про-

сто и лихими, кавалеристскими наскоками демографическую ситуацию исправить едва ли возможно.

Я сейчас хочу поставить только один вопрос, который мало кто поднимает, кроме профессионалов, занимающихся конкретным демографическим анализом. Обратимся к той Концепции демографической политики, которая была официально принята в 2007 г. и на основе которой строится современная политика и последовательно реализуются меры, которые явно или неявно в ней присутствуют.

Кто хотя бы листал этот документ, тот наверняка обратил внимание на так называ-

емые «целевые индикаторы» – количественные показатели, которые требуется достигнуть к некоторому году: ожидаемая продолжительность жизни, суммарный коэффициент рождаемости, сальдо миграции и даже конкретная численность населения. И как демограф я неоднократно высказывал мнение, что в качестве целевых, стратегических индикаторов эти показатели не годятся в принципе.

Проиллюстрирую на двух примерах: коэффициент суммарной рождаемости и ожидаемая продолжительность жизни.

Во-первых, это – очень сложные показатели. Несмотря на то, что многие к ним привыкли, открывая статистические справочники, они интерпретируют их совершенно неправильно. В первую очередь это – конъюнктурные показатели, относящиеся к так называемому «условному поколению». Или иначе: **ожидаемые** показатели итоговой рождаемости и продолжительности жизни, которые мы будем иметь для реальных поколений при условии, если в течение очень долгого времени ничего не будет меняться. И уже даже только из-за того, что эти показатели являются изначально ожидаемыми, т.е. гипотетическими, ставить их в качестве долгосрочных целей очень опасно.

Во-вторых, – чисто математическая сторона вопроса, которую я проиллюстрирую на таком интегральном показателе, как продолжительность жизни. У нас очень часто говорят: в России мужчины живут 62 года. В действительности очень малая доля мужчин живет именно 62 года. Этот показатель говорит о том, сколько лет в среднем ожидается прожить среднему новорожденному, появившемуся на свет в данном (расчетном) году, если возрастное распределение смертей для данного поколения не будет меняться на протяжении многих и многих лет (пока не умрут последние его представители в возрасте 100–110 лет).

Хороший аналог ожидаемой продолжительности жизни – показания спидометра автомобиля, который показывает изменение мгновенной скорости: сейчас 70 километров в час, а чуть педаль отпустили – 60, чуть придавили – 80. Означает ли это, что автомобиль пройдет за час 70, или 60, или 80 километров? Совсем не означает. Мы проехали бы указанное расстояние, если бы с одинаковым усилием давили на педаль целый час, поддерживая одну и ту же скорость, и чтобы при этом не было поворотов, не было бы шероховатостей дороги, где нужно будет притормозить, и т.д., и, наоборот, не нужно было бы в какой-то момент ускориться, чтобы обогнать другую машину. А еще представьте себе некий очень сложный приво-

дной ремень к нашему спидометру, когда у нас не один автомобиль, а 140 миллионов автомобилей, и в каждом едут наши граждане – представители своих поколений, соответствующих возрастным группам. Каждая ниточка тянется к этому спидометру.

Мы привыкли в демографии работать с поколениями, совокупностью разных поколений, образующей население страны. Каждое поколение мы фиксируем в определенный момент, для которого мы даем оценку ожидаемой рождаемости или ожидаемой продолжительности жизни, прошло свою часть жизненного пути в соответствии со своим возрастом, пережив те или иные события и решая по-своему проблемы, с которыми пришлось столкнуться в жизни. И мы им вдруг говорим, что им всем дружно (т.е. в среднем!) нужно снизить на столько-то процентов смертность или, что еще забавнее, – повысить на столько-то процентов продолжительность жизни! Для одних поколений это просто невозможно, в силу того, что они уже прошли значительную часть своего жизненного пути. Другие, самые молодые, еще могли бы представить, что они изменят свое поведение в ответ на изменение социально-экономических условий. Но ведь мы зачастую закладываем меры политики для изменения этих условий, опираясь на конъюнктурные обстоятельства сегодняшнего дня.

Рассмотрим возрастное распределение «табличных чисел умерших» (т.е. распределение умерших условного поколения) за разные годы, например за 1959 г., – уже очень далекий от сегодняшнего дня (ожидаемая продолжительность жизни мужчин тогда составляла 62,8 года), – и за 1987 г., с которым мы любим все сравнивать, потому что тогда наша таблица смертности была наилучшей (результат антиалкогольной кампании и эйфории населения в первые годы горбачевской «перестройки», когда показатель ожидаемой продолжительности жизни для мужчин вдруг повысился на два года (до 64,8 года), и, наконец, за 2008 г. (ожидаемая продолжительность жизни – 61,8 года).

Что показывают эти данные? Возьмем данные 1959 и 1987 г. Сдвиг в возрастном распределении смертей по существу нет никаких. Модальный (наиболее часто встречающийся) возраст смерти у мужчин был одинаковым – около 75 лет для двух таблиц смертности, разделенных почти 30 годами! Модальная длительность жизни с 1959 по 1987 г. не сдвинулась, даже не шелохнулась. Несмотря на все годовые перепады интенсивности смертности, в том числе и вызванные мощной антиалкогольной кампанией, средняя продолжительность жизни не изменилась, оставаясь для мужчин в районе 75 лет,

а не 63 и не 65 лет, как нередко полагают, ориентируясь на показатель ожидаемой продолжительности жизни в 1959 и 1987 г. Был долгий период повышения смертности – с середины 1960-х годов, потом несколько лет происходило ее снижение – в середине 1980-х годов, но средний возраст смерти остался прежним. Фактически это означает, что ресурсы, которые биологически были выданы взрослому человеку, за счет достижений цивилизации не увеличились. Следует отметить, что весь советский период не обеспечил человека дополнительными возможностями, помогающими ему жить дольше. То есть какой-то естественный ресурс реализовывался, но не более того. Здесь мы, конечно, оставляем в стороне проблему детской смертности. Выживаемость детей принципиальным образом выросла за счет иммунизации, применения антибиотиков и др. Однако, кроме успехов в детских возрастах, никаких других успехов не было.

Теперь посмотрим на распределение 2008 г. Следует подчеркнуть, что и здесь модальный возраст смерти у мужчин не сильно изменился: он также выше 70 лет. Другое дело, и это серьезно настораживает, что в России сейчас даже больше людей стало умирать в средних возрастах, что и отличает текущую ситуацию от того, что у нас, допустим, было в далеком 1959 г. и в «очень успешном» 1987 г. Я бы здесь не стал углубляться далее в историю. Но мог бы нарисовать возрастное распределение смертей в 1897 г., т.е. в конце XIX в., и мы бы увидели практически ту же картину в отношении наиболее типичного возраста смерти взрослых мужчин. Вот как долго мы топчемся на месте!

Таким образом, при постановке целей в отношении роста продолжительности жизни, на мой взгляд, мы должны в первую очередь ориентироваться на показатель модальной продолжительности жизни. Как нам перепрыгнуть через этот вековой барьер, как нам типичный возраст смерти передвинуть на более поздний возраст? А ведь другие страны смогли это сделать в последней трети XX в.

Чтобы ставить цели, связанные с продолжительностью жизни, как в развитых странах, следует понять, что такое необходимо сделать, чего мы не смогли сделать (или не делали вообще?) на протяжении многих и многих десятилетий. Проблемы и задачи, которые нужно решать, должны формулироваться в концепции долгосрочного развития совсем по-иному, чем предлагает официальная Концепция демографической политики.

Что нам нужно делать, чтобы последовательно увеличивать дожитие пожилых людей, предотвращать смерти в средних воз-

растах? Следует крепко подумать, как сформулировать практические задачи, какие выбрать показатели для оценки степени достижения целей, поставленных на качественном уровне. Иначе получение желаемой «цифры», более чем условной самой по себе, превращается лишь в игру, замешанную на популизме.

Такая же проблема интерпретации возникает и в отношении показателя «коэффициент суммарной рождаемости». Существуют различные индикаторы, с помощью которых можно оценивать рождаемость. И когда меня спрашивают, каков ее уровень, например, в России, я всегда затрудняюсь ответить на этот вопрос однозначно. Потому что я должен знать, какая аудитория, с каким уровнем профессионализма задает вопрос, потому что с помощью пяти разных индикаторов я могу ответить на этот вопрос по-разному.

Одно дело – итоговая рождаемость реальных поколений, т.е. среднее число детей, которое фактически родили или ожидается, что родят к возрасту 50 лет, представительницы реальных поколений (женщины, родившиеся в те или иные годы). Это и есть, если так можно выразиться, истинная рождаемость, обеспечивающая воспроизводство поколений с тем или иным режимом и, в конечном счете, воспроизводство всего населения.

Никаких существенных сдвигов в итоговой рождаемости поколений в меньшую или большую сторону за долгое время нет. «Стимулирующие» пронаталистические меры, которыми многие политики сейчас гордятся, дали всплеск интенсивности деторождения в 2007, 2008 г., быстро затухавший в 2009 и в 2010 г., но не принесли увеличения рождаемости реальных поколений!

Когда мне говорят, что повысилась рождаемость в России, я отвечаю, что у меня доказательств тому пока нет. Поколения мужчин и женщин 1970-х годов рождения и, вероятнее всего, 1980-х годов рождения не будут иметь больше детей по сравнению с предшествующими поколениями.

Если что и подскочило вверх, то это коэффициент суммарной рождаемости, который публикуется в справочниках и на который нас ориентируют авторы официальной Концепции демографической политики. В 1980-х годах этот показатель подскочил вверх (под влиянием стимулирующих мер тогдашней политики), и некоторые интерпретаторы тогда радостно хлопали в ладоши, хотя особого изменения в рождаемости реальных поколений не было. Потом коэффициент суммарной рождаемости обвалился в 1990-е годы, и те же люди кричали, что у нас чуть ли не катастрофа –

«самая низкая рождаемость в мире». Потом он стал постепенно повышаться, теперь вот – резкий скачок последних лет, представленный в розовом свете его создателями. За 2010 г. окончательных расчетов еще нет. Но уже очевидно, что «рост рождаемости», измеряемый этим показателем, закончился. За ним, как нас учит история, с большой долей вероятности последует спад этого всенародно любимого показателя. За всеми перепадами стоят не столько изменения желаемого и фактического числа детей в семьях, сколько изменения в желаемом и фактическом времени их появления на свет, т.е. поиск наилучшего возраста родительства и интервалов между рождениями детей.

В то же время, если взять другие показатели рождаемости, которые не столь конъюнктурны и в меньшей степени зависят от изменений календаря рождений в реальных поколениях, то на протяжении двух десятилетий они продемонстрируют удивительную стабильность. К примеру, показатель средней очередности рождения или ставший популярным в последнее время у специалистов показатель итоговой рождаемости условных поколений, скорректированный тем или иным способом с учетом сдвигов в среднем возрасте матери при рождении детей каждой очередности. Эти показатели дают более надежные оценки текущего уровня рождаемости, они действуют согласованно и свидетельствуют о том, что в России на протяжении двух десятилетий итоговая рождаемость поддерживается на уровне 1,5–1,6 рождений в расчете на одну женщину, что близко к оценке ожидаемой итоговой рождаемости для поколений женщин, родившихся в 1970-е годы. Даже с учетом данных последних лет никакой революции в рождаемости не наблюдается. Скорее всего, мы не увидим ее и в обозримой перспективе. Я буду рад, если не будет продолжаться дальнейшего сползания вниз, имеющего длительную эволюционную ретроспективу.

Поэтому мой тезис таков: следует очень осторожно подходить к оценке результатов нынешней политики, опираясь на общепринятые конъюнктурные статистические показатели. Их достаточно легко получить на основе данных текущей статистики, но их интерпретация совсем не так проста, как кажется. Даже для специалистов. Их едва ли стоит использовать и в качестве целевых индикаторов демографической политики. В международных сравнениях они еще могут применяться с известными оговорками, но когда речь идет об оценке эффективности конкретных мер политики, я бы остерегся их использовать.

Еще одно замечание. Наверное, все вы не будете удивлены, когда узнаете, что за 2010 г. никакого увеличения продолжительности жизни не будет. Более того, скорее всего, даже будет ее некоторое сокращение. И я ожидаю, что это сокращение будет списано на необычайную жару, которую мы пережили прошлым летом. Действительно, повышенное число смертей можно оценивать по-разному, но где-то 50 тыс. смертей были «излишними», т.е. вызванными этой жарой.

Но я не очень согласен с тем, что все можно списать на эту жару. Что это за система такая, социальная, экономическая, система здравоохранения, при которой страна из-за временных температурных аномалий теряет столько человеческих жизней, что падают показатели продолжительности жизни? Во Франции тоже не так уже давно была аномальная жара, и там тоже увеличилось число смертей, хотя и не в такой пропорции, как у нас. Кто же стал ее жертвами? Так же, как и в России, жертвами стали в основном лица, находящиеся в больницах. То есть те, кого из-за тяжести их состояния нельзя было ни забрать домой, ни положить под кондиционер и т.д. И в России подавляющее число внезапно погибших были лицами, находящимися в больницах. А почему? Больницы не приспособлены к условиям жаркой погоды – ни технически, ни профессионально, они не могут реально сопротивляться такой жаре. После этого во Франции были сделаны серьезнейшие выводы. Там сразу же были пересмотрены стандарты, протоколы лечебных и прочих процедур.

Я все время вспоминаю «Чевенгур» Андрея Платонова: солнце есть – значит, будет урожай, солнца нет – значит, есть будет нечего, – ожидание счастья от Бога и от неба, и, соответственно, списание нашего неблагополучия на природные силы, вместо того, чтобы, наоборот, искать причины в наших собственных ошибках и плохой работоспособности самой социальной системы, которая призвана охранять наше здоровье.

Теперь о прогнозе. Я напомним, что на заседаниях разных комиссий и экспертных групп, которые предшествовали принятию официальной концепции демографической политики, обсуждался демографический прогноз: если все предлагаемые меры будут введены в действие, то к 2015 г. будет такая-то рождаемость, такая-то смертность, такая-то численность населения, а после этой даты начнется рост населения. Не знаю ни одного специалиста, который смог бы воспроизвести этот прогноз Минздравсоцразвития. То есть при тех заданных параметрах, которые были указаны

в качестве целевых для рождаемости, смертности, миграции, не получалось к указанному году выйти на динамику численности населения, ожидаемую в результате реализации мер демографической политики, а тем более – получить перелом в сторону роста.

При этом у Росстата, располагающего опытными специалистами и «умением» считать, демографические прогнозы получались не столь оптимистическими, как у Минздравсоцразвития. Начались конфликты между теми, кто официально отвечает за политику, и теми, кто по роду своей деятельности должен заниматься контролем ее выполнения, статистикой и соответствующим прогнозом. Последние опубликованные демографические прогнозы Росстата (речь идет в первую очередь об оптимистическом варианте) были изменены в результате серьезного политического давления, чтобы они выглядели более оптимистично, приближаясь к малореальным целевым прогнозам Минздравсоцразвития.

Когда же буквально на пальцах было показано, что при данном потенциале естественного воспроизводства невозможно приблизиться к этому целевому прогнозу, была дана отмашка сверху на увеличение миграционного прироста, который тут же проявился и в прогнозе Росстата. Не очень понятно, какие были основания для резкого пересмо-

тра миграционной идеологии. Такое волевое решение привело к положительным сдвигам в политической риторике в пользу мигрантов, поскольку политики осознали, что без мигрантов никакой стабилизации даже близко ожидать не следует.

Хочу заметить, что, даже при реализации оптимистического сценария для смертности и рождаемости, нам нужен такой масштаб мигрантов, чтобы скомпенсировать отрицательный естественный прирост, что я хотел бы спросить, возможен ли он теоретически. И, более конкретно, – откуда мигранты (на постоянное место жительства) возьмутся в таком количестве, чтобы компенсировать естественную убыль. Был сделан специальный доклад по замещающей миграции, подготовленный в свое время экспертами ООН, в котором были представлены гипотетические расчеты для разных стран. Эти расчеты показывают, что в ряде случаев замещающая миграция – очень важный компонент динамики численности населения, способный восполнить его естественную убыль. Но в таких ситуациях, в каких оказались некоторые страны Восточной Европы, и в частности Болгария, Россия, Украина, о полностью замещающей миграции речь вести нерезально. Даже если бы нашлись мигранты в таком объеме, то едва ли страна способна будет их интегрировать в таком количестве.

В.А. Козлов

Институт демографии НИУ–ВШЭ, Москва

Вектор семейной политики (результаты демографических обследований)

Чтобы оценить эффективность проводимых мероприятий семейной и демографической политики, необходимо изучить восприятие населением реализуемых в рамках данной политики программ (при этом важна как общая субъективная оценка, так и готовность отреагировать на проводимые мероприятия). С этой целью проводятся обследования на федеральном и региональном уровнях.

Наиболее интересными, на наш взгляд, представляются общероссийское социально-демографическое обследование «Родители и дети, мужчины и женщины – 2007 г.» в рамках Панъевропейской программы, охватившее 11 117 респондентов, и выборочное обследование Росстата «Семья и рождаемость – 2009 г.» с объемом выборки 1 999 человек. В данных

обследованиях среди прочих вопросов рассматривали восприятие населением государственной федеральной политики.

С учетом различных уровней социально-экономического развития и многообразия культурных традиций российских регионов, на наш взгляд, важным представляется изучение региональных аспектов данной проблемы. С этой целью для анализа была выбрана Республика Башкортостан. Мы оценивали отношение жителей республики к мерам демографической политики на основе данных обследования «Демографическое развитие Республики Башкортостан», которое проводилось в 2007 г. Центром социальных и политических исследований Академии наук Республики Башкортостан¹. Выборка состояла из 1033

¹ Доступ к материалам предоставлен в рамках Проектно-учебной группы ГУ ВШЭ «Семья и социальное развитие Республики Башкортостан».

респондентов, а распределение респондентов по полу, национальности и проживанию в городской или сельской местности соответствует данным Переписи населения 2002 г. Также был проведен сравнительный анализ полученных результатов и данных, рассчитанных экспертами на основании обследований 2007 и 2009 г.²

1 этап. Оценка респондентами значимости мер государственной политики в России, направленных на увеличение детей в семье. Для определения оценки значимости респондентам было предложено выбрать меры, которые больше всего будут способствовать увеличению числа детей в семье (в обследовании допускалось 3 ответа на данный вопрос). Результаты опроса показали, что наивысшую оценку получила такая мера, как жилищные субсидии, – ей отдали предпочтение около 63% респондентов. Для сравнения – по результатам обследования 2009 г. жилищные субсидии также стали самой значимой мерой демографической политики в области повышения рождаемости с точки зрения населения: их упомянули около 2/3 респондентов (при этом более трети респондентов поставили их на первое место). Далее по значимости в республике следуют меры, направленные на повышение материального благополучия семьи: более 45% респондентов считает значимой программу повышения размера пособия по уходу за ребенком до 1,5 лет и возможность введения дополнительного пособия по уходу за ребенком до 3 лет.

2 этап. Оценка реакции различных групп населения на введение так называемого «материнского капитала». Более крупные обследования продемонстрировали в целом позитивную оценку населением «материнского капитала». В результате обследования «Семья и рождаемость – 2009 г.» «материнский капитал» признали первостепенной по значимости мерой демографической политики 26,7% женщин и 28,2% мужчин соответственно. По данным обследования 2007 г., очень сильное, сильное и среднее влияние «материнского капитала» на повышение рождаемости отметили более трех четвертей респондентов – непосредственных адресатов данной меры (женщины в возрасте до 40 лет и мужчины с партнершами моложе 40 лет; аналогичные респонденты рассматриваются и при оценке реакции в обследовании «Демографическое развитие Республики Башкортостан»).

Согласно региональному обследованию общая доля респондентов, положительно оценивающих влияние «материнского» капитала

на рождаемость, составляет чуть более 75%, что сравнимо с показателями, полученными в результате обследования 2007 г. При этом восприятие влияния «материнского капитала» на рождаемость несколько различается в различных социально-демографических группах населения. Так, респонденты, у которых есть один ребенок, более позитивно воспринимают введение «материнского капитала», – что и ожидалось, так как данная мера в первую очередь адресована именно этим группам. Более благоприятное отношение к возможности влияния «материнского капитала» на рождаемость наблюдается и со стороны респондентов, проживающих в сельской местности, и молодых респондентов (в возрасте 18–24 года).

3 этап. Готовность населения откликнуться на меры государственной демографической политики. Поддержка государственных мер демографической политики населением не означает того факта, что люди готовы на них откликнуться. Так, например, по данным исследования 2007 г., под воздействием не только «материнского капитала», но и всего комплекса мер демографической политики конца 2000-х годов только 18,5% опрошенных были готовы родить ребенка в ближайшее время: при этом 10,2% не меняли своих репродуктивных намерений, но решали родить ребенка раньше. В действительности только 8,3% готовы были завести больше детей.

Похожие данные получились и в результате оценки влияния «материнского капитала» на репродуктивные намерения в рамках регионального обследования: только 6,5% респондентов приняли решение увеличить численность членов семьи под влиянием закона о «материнском капитале». Если прибавить к данному показателю 9,9% респондентов, решение которых укрепилось в связи с принятием закона, то доля респондентов, готовых откликнуться на одну из самых известных мер государственной семейной политики, составит 16,4%. Однако среди всех респондентов, которые планировали завести детей, принятие закона повлияло на решение 38,7% их общего числа.

Изучение результатов регионально-го опроса показало, что отношения респондентов к «материнскому капиталу» различаются в зависимости от их распределения по социально-демографическим группам. Был выявлен следующий интересный факт: закон о материнском капитале влияет на семьи без детей (почти 25% готовы откликнуться, причем около 18% семей данная мера подтолкну-

² См. данные сайта Росстата http://www.gks.ru/free_doc/2010/family.htm.

ла к принятию решения), т.е. на ту группу, которая, на первый взгляд, не является прямым выгодоприобретателем, сильнее, чем на семьи с одним ребенком и двумя и более детьми (закон повлиял на репродуктивные намерения 18 и 12% соответственно). Тем не менее похожее распределение было выявлено и в рамках опроса 2007 г. и объяснялось большей популярностью мер демографической политики среди молодых респондентов, как правило, пока не имеющих детей, но готовых их родить в ближайшее время.

Среди жителей сельской местности, которые демонстрировали более позитивное отношение к возможности влияния «материнского капитала» на рождаемость, собственная реакция на данную меру демографической политики неоднозначна: по сравнению с городом здесь больше доля лиц, среди которых государственная политика способствовала решению родить еще одного ребенка, но меньше тех, кого она непосредственно подтолкнула принять это решение.

Таким образом, проведенное исследование выявило следующее. Отношение населения к проводимым государством мерам демографической и семейной политики в целом положительное, однако население в значительной мере не готово изменять свое репро-

дуктивное поведение. Следовательно, ожидать долгосрочного устойчивого повышения рождаемости в нашей стране только на основании существующих сейчас мер нельзя.

Данные о поддержке населением мер демографической политики и готовности непосредственно на них реагировать стабильны и существенно не меняются на региональном уровне, даже в таком своеобразном по своему этническому, культурному и социально-экономическому составу субъекте федерации, как Республика Башкортостан.

В то же время стоит напомнить, что данные обследований 2007 г. и «Демографическое развитие Республики Башкортостан» позволяют нам оценить не прирост числа рождений за счет демографической политики, а только изменение репродуктивных установок респондентов, следовательно, реальное влияние «материнского капитала» на репродуктивное поведение может быть иным.

Согласно обследованию «Семья и рождаемость – 2009 г.» каждая десятая (9,7%) опрошенная женщина, родившая второго ребенка в 2007–2009 гг., сделала этот шаг под влиянием дополнительных мер государственной помощи семьям с детьми. Однако прогнозировать, насколько устойчивым будет данный рост, пока не представляется возможным.

М.Б. Денисенко

НИУ–ВШЭ, Москва

О демографическом тренде и демографических прогнозах

Начну с защиты показателя «продолжительность жизни» для политиков и приведу в качестве примера программу по охране здоровья американских граждан. Как раз ожидаемая продолжительность жизни является в ней одним из главных целевых показателей. Причем речь идет об ожидаемой продолжительности жизни не только всей страны, но и отдельных территорий, потому что программа охраны здоровья в США формируется именно для них. Одной из главных целей этой программы является снижение дифференциации по показателям здоровья и смертности между различными региональными, социальными группами.

Наряду с показателем ожидаемой продолжительности жизни в той же программе дается перечень мероприятий и различных показателей, которых предполагается достичь в результате реализации этих мероприятий по

различным видам заболеваний и отдельным возрастно-половым группам. Благодаря этому мы знаем, как, за счет чего и у кого увеличивается продолжительность жизни. Этот показатель пригоден для сравнения, поскольку независим от возрастной структуры, аккумулирует в себе уровни смертности во всех возрастах, понятно интерпретируется и действительно является итоговым показателем, поскольку отражает изменения не только в смертности, но и в конечном итоге и в здоровье населения. Подчеркну, что в американских программах отдается вполне определенный приоритет сокращению социальной и территориальной дифференциации по состоянию здоровья. Соответственно, в программе фактически по каждому виду заболеваний можно проследить, как будет развиваться система здравоохранения, как будет изменяться поведение населения, на что будут тратиться ресурсы.

С чем связать эти изменения? Предлагаю обратить внимание лишь на некоторые факты. Стала в определенной степени меняться структура потребления алкоголя. В этот период, как известно, на рост продолжительности жизни в определенной степени повлияло изменение акцизных марок на алкогольную продукцию. Об этом писали, и это, в частности, проявилось в том, что в 2007 г. из-за сокращения предложения алкогольной продукции на рынке (не все были обеспечены новыми акцизными документами) снизилось потребление алкоголя.

Изменение в потреблении алкоголя, как правило, влечет за собой снижение смертности и от дорожно-транспортных происшествий, от убийств, самоубийств, от болезней сердца. В середине 1990-х годов на дорогах погибали ежегодно порядка 35–40 тыс. человек. В 2007–2008 гг. – меньше 30 тыс. человек, из-за того, что в этот период, как мы знаем, началось ужесточение правил дорожного движения и повысились требования ко времени оказания медицинской помощи. Кроме названных выше факторов, следует отметить, что у части населения, пусть не самой большой, меняется самоохранительное поведение. Образованная часть нашего населения начинает уделять больше внимания своему здоровью, больше занимается спортом, заботится о диете, отдыхе и др.

Проведенные исследования показывают, что наше население по уровню и характеристикам смертности делится на две группы. Эти группы демонстрируют совершенно различные стратегии поведения в области сохранения здоровья. Стратегия образованной части жителей, в первую очередь той, которая проживает в столицах, напоминает стратегию восточноевропейского населения. И неслучайно продолжительность жизни в Москве больше соответствует уровню восточноевропейских стран, превышая среднероссийский показатель на пять лет. Соответственно, слои общества, которые отличаются низким уровнем образования, заняты преимущественно в не модернизированных сферах производства и физическим трудом, живут меньше, умирают в более молодых возрастах, с повышенной долей тех, кто умер от внешних причин (травм, отравлений).

Приведу один пример по Тверской области. Даже между Тверью и муниципальными образованиями Тверской области различия в продолжительности жизни составляют порядка 5–7 лет. В 2005–2007 гг. в области были отдельные районы, в которых продолжительность жизни мужчин составляла 54–55 лет. Такие показатели совершенно недопустимы для развитой страны. Но следует помнить, что значительная часть образованного населе-

ния этих муниципальных образований, те, кто может найти себе работу в продвинутых секторах экономики, уехала в Москву или Санкт-Петербург. Осталась сравнительно малообразованная группа, которая в этих депрессивных районах потеряла работу, отличается высокой преступностью, низкими доходами и высокой степенью алкоголизации населения. В 2009 г. темпы роста продолжительности жизни населения уже сократились, а в 2010 г. каких-то радикальных изменений не произошло. Будем надеяться на возобновление тенденции снижения смертности в 2011 г.

Подведем итог тем положительным сдвигам, которые произошли в области статистики смертности. Мне хочется в первую очередь отметить следующее. Конечно, эти изменения происходят в результате набора факторов, включая политику государства в области охраны здоровья. Но я бы, со своей стороны, все-таки больше внимание в объяснении этих сдвигов уделил именно самому населению России, которое борется за свое здоровье и вырабатывает новые стратегии поведения в не самых простых условиях жизни.

Когда мы говорим о демографических прогнозах для России, следует обратиться к их разработчикам, в первую очередь – к Росстату, затем к отделу народонаселения ООН и Бюро цензов Министерства торговли США. Следует отметить, что по своим сценариям для рождаемости и смертности, а также по общим выводам прогнозы похожи друг на друга. Я не беру конечные, итоговые показатели. Но в принципе и прогноз Росстата, и прогноз Бюро цензов, и прогноз ООН говорят о том, что процесс депопуляции и старения населения в России продолжается. Однако масштабы сокращения численности, по прогнозам ООН и Бюро цензов, совершенно другие. Согласно последнему прогнозу Росстата население России к 2030 г. сократится с более 141 млн – до 139 млн человек. Масштабы сокращения численности, по прогнозам ООН и Бюро цензов, совершенно другие. Согласно оценкам ООН в 2030 г. население России составит порядка 130 млн человек, а по оценкам Бюро цензов, – порядка 124–125 млн человек. Разница с российскими оценками достаточно существенная.

Если объяснять, почему расходятся оценки численности населения, то следует сразу отметить, что они не связаны с гипотезами об изменении смертности и рождаемости. Они похожи, в принципе, у всех трех организаций. Например, если средний вариант Росстата предполагает, что продолжительность жизни российских мужчин и женщин составит в 2025 г. примерно 75 лет, как было заложено в Концепцию демогра-

фической политики, то, по оценкам ООН, продолжительность жизни в 2025 г. составит около 73 лет. Да, разница есть, но она на самом деле не такая большая, чтобы существенно повлиять на окончательные результаты.

Если мы будем анализировать рождаемость, то обнаружим, что и по суммарному коэффициенту рождаемости различия оказываются не столь большими. Самое же интересное заключается в том, что, согласно среднему, а тем более – низкому варианту прогноза Росстата, суммарный коэффициент рождаемости не достигает отметки «два» – два рождения на одну женщину. Согласно оценкам ООН уровень рождаемости будет немного ниже оценок Росстата. Таким образом, никто не верит, что в ближайшие десятилетия российская рождаемость будет обеспечивать простое воспроизводство населения. И уже на основании этого мы с вами прекрасно понимаем, какой будет динамика населения России в целом и как она будет изменяться в ближайшие годы.

По результатам всех трех прогнозов, в ближайшие годы начнется резкое изменение соотношения между поколениями на фоне сокращения численности населения. Что это означает? Это означает, что в ближайшие годы в первую очередь будет сокращаться численность населения в трудоспособных возрастах, причем за счет того, что многочисленные поколения родившихся в послевоенный период начнут стареть. Входящие в трудовой возраст молодые поколения – сравнительно малочисленные. По разным оценкам, в ближайшие 15 лет, т.е. с 2009 по 2025 г., численность населения в трудоспособных возрастах сократится с 10 до 16 млн человек. В отдельные годы эта убыль будет составлять порядка одного миллиона человек.

Другой важный момент связан со старением и увеличением доли лиц в старших возрастах. В частности, доля лиц в возрастах старше 60 лет в России увеличится с 17% в 2009 г.

до 30% в 2030 г. Но здесь следует заметить, что в отличие от стран Запада этот рост будет происходить за счет лиц, находящихся в молодых старших возрастах – от 60 до 75 лет, в то время как в странах с высокой продолжительностью жизни и низкой смертностью этот рост сейчас происходит, главным образом, за счет так называемых «стариков», т.е. за счет тех, кому больше 80 лет.

В ближайшие годы в общей численности населения, возможно, чуть-чуть возрастет доля детей. Но это произойдет, если оправдаются надежды на повышение рождаемости. В целом, главное направление изменения численности и возрастно-полового состава в ближайшие годы состоит в **сокращении абсолютного и относительного числа лиц в рабочих возрастах и увеличении численности пожилого населения**. Эти изменения показывают все прогнозы.

Чем же объясняются различия в прогнозах? Они объясняются разными сценариями миграции. Эксперты ООН закладывают сценарий, согласно которому прирост миграции в России будет составлять до 2030 г. в среднем 50 тыс. человек за год. С подобным сценарием трудно согласиться, поскольку такого низкого показателя у нас не наблюдалось в последние годы, а динамика прироста миграции имеет совсем другой характер.

Если переходить к демонстрации роли миграции в процессе демографического роста, то разница в этих прогнозах как раз и показывает, насколько велика ее роль для России. Без миграции, даже при условии продолжающегося роста рождаемости в ближайшие годы, нас ожидает значительная убыль населения. В любом случае в ближайшие два десятилетия Россию ожидает старение населения, существенное сокращение числа лиц в рабочих возрастах и их доли в общей численности населения, – т.е. депопуляция. Но какими темпами будут разворачиваться эти процессы – зависит от миграции.

Ж.А. Зайончковская

Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН

Миграция в России

Хочу обратить внимание на то, что среди стран, у которых в общих чертах (я не говорю об уровне смертности) похожая демографическая ситуация, Россия – единственная страна, которая соглашается с тем, что убыль ее населения будет продолжаться необозримо долго. Европейский союз опубликовал недавно цифру – 100 млн мигрантов до 2050 г. Эти цифры мобилизуют.

Почему зарубежные прогнозисты дают такие низкие показатели миграции для России? Потому что они исходили из миграционного тренда, который установился после того, как ввели Закон об иностранцах в 2002 г., когда мигранты практически не учитывались. Они приезжали, но они все шли мимо статистики. Миграционный при-

рост тогда опускался, по статистике, до 100 тыс. человек в год. Они экстраполировали эту тенденцию и вышли на 50 тыс. мигрантов в год.

Естественно, я не хочу их ни в чем обвинить. Они не могут придумать показатели миграции. Они наблюдают картину, которая складывается в стране, и эту картину пытаются как-то пролонгировать. И получается то, что получается.

Мне кажется, что демографические прогнозы имеют не только предупреждающее и информационное, но и мобилизующее значение. Если мы соглашаемся с тем, что будет так, как происходит сейчас, и происходит уже достаточно долго, то можно сказать, что уже почти два десятилетия мы катимся вниз.

И я вижу здесь главный риск в том, что до сих пор наши политики, наши главные структуры, даже те, которые понимают суть дела, не подают обществу сигнала о том, что будет, если мы и дальше будем отгораживаться от мигрантов, если мы и дальше будем полагаться только на собственный естественный воспроизводственный ресурс. – Ясно, что за этим последует ослабление экономики, причем гораздо более быстрое, чем сползание воспроизводственного потенциала населения. Произойдет обвал экономики, близкий к настоящему краху.

Мне кажется, в этом отношении экономисты как-то очень благодушны, а политики трусливы: очень многие политики ситуацию понимают, но у них не хватает мужества спросить у населения: вы хотите, чтобы ваши дети жили хуже родителей, а внуки – еще хуже? Вы хотите, чтобы пенсии не росли; вы хотите, чтобы зарплаты замерли или даже сокращались, а социальные меры – секвестировались? Вы этого хотите?

Я думаю, что если бы люди это понимали, отношение к мигрантам было бы совершенно иным. У нас получается, что убыль трудоспособного населения до 2020 г. составит около 14 млн человек. Ни одна экономика мира не демонстрирует пока экономического роста при сокращении занятости. Такие примеры бывают исключительно эпизодически, когда имеет место кризис, и то – не очень

глубокий. Но проходят один, два, пять лет, и занятость снова начинает расти. Такие примеры кратковременного сокращения демонстрируют Германия, Великобритания, Япония. Но это сокращение не превышает двух процентных пунктов и потом восстанавливается. Более того, как обычно комментируют выход из кризиса? – Вот занятость увеличилась на ноль сколько-то процентов. Вот, значит, мы выходим из кризиса. Иными словами, любой прирост рабочих мест – это экономический успех. Никогда падение численности занятых не ассоциируется и не интерпретируется как экономический успех, потому что падение числа занятых сопровождается падением ВВП.

Мне кажется, тут нельзя обвинить демографов, по крайней мере, нашу группу демографов. Мы бьем во все колокола: миграция нам необходима. Но что такое 12–13 млн мигрантов до 2020 г.? Это удвоение показателя, который имеет место сейчас вместе с нелегальной миграцией. Ксенофобы против расширения миграции, но ксенофобские настроения в наибольшей мере характерны для Москвы и Санкт-Петербурга. Они почти не фиксируются в областных центрах среднего масштаба. Недавно опубликованы результаты опроса в Курске «Как вы относитесь к мигрантам?». Все будет спокойно, если политики не будут нагнетать страсти. Сейчас опять косяком пошли обвинения мигрантов в преступности. Как будто то, что совсем недавно говорил министр МВД и многократно повторяли чиновники МИДа, что преступность среди иностранных мигрантов из СНГ на порядок ниже, чем среди «своего» населения, прошло незамеченным. Про это все забыли. И сейчас опять политики один за другим начинают разыгрывать эту карту, потому что скоро 2012 г., скоро будут выборы.

Я вижу неготовность страны к той ситуации, которая у нас складывается. И именно в этом я вижу самую большую опасность. Не хватает смелости должным образом оценить вызовы этой ситуации. И поэтому ее вполне можно считать для страны катастрофической.

С.М. Белозерова

ИЭ РАН, Москва

О демографии, миграции и модернизации

В порядке дискуссии хотелось бы высказать несколько замечаний по поводу происходящих изменений в демографии, смертности, заболеваемости и миграции, наблюдаемых среди работающего населения. Трансформация экономических процессов в условиях рефор-

мы очень сильно отразилась прежде всего на качестве рабочей силы, занятой в промышленности. Допущенные просчеты в реформировании экономики сопровождались не только массовым спадом производства, но и не менее массовым оттоком квалифицированных кадров,

при этом увольнялись работники активного рабочего возраста (25–40 лет). Многолетние исследования на предприятиях промышленности показали, что резкое снижение качества занятых в производстве начало проявляться уже в начале реформы – в 1993–1995 гг. В этот период из промышленности выбыло свыше 5 млн человек. В результате резко увеличилась численность старших возрастных групп, среди работников предприятий возросла заболеваемость и смертность. Следует отметить, что за весь период реформы из промышленности выбыло свыше 12 млн человек.

Накануне 1990 г. на предприятиях промышленно-производственного персонала было занято 22,5 млн человек. К началу 2009 г. на крупных и средних предприятиях осталось около 10 млн человек, самые большие потери понесло машиностроение. До реформы во всех отраслях машиностроения было занято 10,8 млн работников. На сегодня, по данным Росстата, в машиностроении осталось около 3 млн человек, а в производстве машин и оборудования в списочном составе (на октябрь 2010 г.) числилось всего 641,7 тыс. человек, при этом не заполнено около 70 тыс. вакансий.

Такие потери кадров и отсутствие заполняемости вакансий связаны не только с утратой многих производств – во многом они обусловлены снижением мотивации занятости в промышленности. Главные причины лежат в росте интенсификации труда и сохранении низкой оплаты в условиях ухудшения производственной среды. Кроме того, отмечается низкий уровень возмещения – компенсаций за риски и возросшую напряженность труда. Дело в том, что еще на первом этапе массовых увольнений на предприятиях оставшиеся работники стали практиковать «совмещение операций», «зон обслуживания», «дополнительные обязанности», «сверхнормативное рабочее время». Доплаты за возросшую напряженность труда были незначительными (20–30%). При отсутствии необходимого отдыха – различные виды добавочных работ провоцировали рост заболеваемости, обострение хронических болезней, травматизм и повышение смертности. Основные причины роста заболеваемости были связаны с переутомлением, повышением физических и нервных нагрузок, стрессами. Поэтому в какой-то мере хотелось бы возразить нашим демографам по вопросу влияния алкоголя на смертность и заболеваемость. В основе роста заболеваемости и смертности на промышленных предприятиях лежит не алкоголь, а стрессы и рост напряженности труда. Наибольшие потери в связи с заболеваемостью и смертностью

пришлись на 1993–1995 гг. Это подтверждено и результатами исследований Института медицины труда под руководством Н.Ф. Измерова, и в работах Б.Т. Величковского. Более того, на недавно состоявшемся Медицинском конгрессе (декабрь 2010 г.) выступающие предложили объединить усилия демографов, экономистов, специалистов по медицине труда для анализа заболеваемости и регулирования процессов в сфере труда, в том числе в условиях модернизации. Особенно это относится к трудосбережению. Необходимость усиления внимания к этим проблемам убедительно проявилась и в наших исследованиях на предприятиях, осуществивших переход к новым технологиям. В них обозначились не только перемены в технологиях, но и возросла потребность в сохранении молодых кадров. К примеру, такие изменения отмечались на Калужском машиностроительном заводе. В начале реформы в 1992–1997 гг. средний возраст рабочих в основных цехах был в пределах 60–62 года. То есть работали люди от 45 до 75 лет. Самый пожилой возраст был отмечен в цехе «колесных пар», в котором больше половины работников была в возрасте 58–75 лет. Сегодня на этом заводе средний возраст – в пределах 40–45 лет. На предприятие пришли молодые специалисты. В цехах заменили оборудование, освоили информационную систему управления, многие процессы автоматизировали. В этих условиях обозначается проблема сбережения кадров, поскольку в новых технологиях значительно возросла сложность труда.

Более убедительны эти процессы на предприятии НПО «Сатурн», которое сегодня специализируется на выпуске авиационных и газотурбинных двигателей. Там средний возраст во многих цехах составляет 27–30 лет. Благодаря французской фирме «Снекма» предприятие закупило новое оборудование. Один многофункциональный обрабатывающий центр заменил несколько десятков бывших станочников (токарей, фрезеровщиков, расточников, строгальщиков). Новые технологии влекут за собой сокращение численности, они требуют профессионалов с современным уровнем знаний. На новом оборудовании старые квалифицированные рабочие работать не могут. Более того, даже выпускников авиационного технологического института пришлось отправлять на стажировку для освоения новых технологий. Это дорогостоящие работники, их здоровье надо беречь. Конечно, таких предприятий, как «Сатурн», у нас единицы. Следует отметить, что в области автоматизации производственных процессов особенно существенно продвинулись крупные металлургиче-

ские предприятия, в том числе Челябинский трубный, Новокузнецкий металлургический, «НЛМК» и др.

Вместе с тем следует признать, что в промышленности на современном этапе в основном преобладает старое индустриальное производство (90%) и лишь примерно 10% предприятий работают с новыми технологиями. Поэтому в трудосбережении и сохранении работоспособности просматривается как бы два направления в организации работы: применительно к персоналу на «старых предприятиях» и к «новым модернизированным производствам». Содержание работы на этих разноуровневых предприятиях по организации трудосбережения будет несколько отличаться, но задачи однотипны. Главная задача состоит в том, чтобы уберечь молодое поколение, которое приходит на новые технологии, и продлить его трудоспособный возраст. Одновременно стоит задача продлить возраст работающих пенсионеров. Проблема состоит в том, что на старых индустриальных производствах работает в основном старая рабочая сила, чей возраст колеблется в пределах 45–70 лет, некоторые из них работают по сокращенному рабочему времени или по «гибким графикам». Однако если предприятия будут переходить на новые технологии, то необходимо учесть, что они малолюдны и сопровождаются сложными программами управления, что не под силу ныне работающему персоналу. В этом случае надо будет решать вопрос о массовом увольнении старых работников и привлечении молодых кадров со специальной подготовкой. Кроме того, необходимо найти механизмы повышения интересов со стороны работодателей в проведении модернизации предприятий. Не менее важно принять меры по повышению привлекательности труда в промышленности, чтобы на предприятия пришли молодые кадры. Дело в том, что уже много лет в промышленности нет притока молодых людей. У нас был прирост в 5 млн человек молодого населения с 2005 по 2007 г. Но никто не пошел в промышленность. Пошли в торговлю (1,5 млн человек), на учебу (2,5 млн человек), в финансовые и управленческие структуры (0,6 млн человек), остальные предпочли остаться безработными. Мало платят, плохие условия работы, тяжелый труд. К тому же в индустриальном производстве не стыкуется современная компьютерная грамотность выпускников школ и вузов с тяжелым физическим трудом.

Для изменения ситуации должны произойти радикальные перемены в условиях деятельности предприятий. Не менее сложные изменения необходимы в формировании

новых социально-экономических отношений, включающих перемены в принципах организации оплаты труда, социальном регулировании интересов работников и работодателей, обеспечении воспроизводственных процессов в развитии работников и охране их здоровья. Это целый пласт новых экономических и социальных отношений на предприятиях и в государстве, который надо поднимать юристам, демографам, экономистам и медицинским работникам.

В этой связи хотелось бы обратить особое внимание на проблемы мигрантов. На нашей дискуссии были представлены интересные доклады по миграционной политике. Применительно к промышленности в миграционной политике есть некоторые проблемы. На новые технологии, на которых сегодня работают «Сатурн», «Иркут», группа заводов по металлургии, в том числе трубопрокатных и др., оснащенных новым оборудованием, – мигрантов из Средней Азии не берут. Они малограмотны. Крупные корпорации предпочитают привлекать зарубежных специалистов. Но они очень дорого стоят. К примеру, «Норникель» пригласил к себе иностранного топ-менеджера и предложил ему заработную плату 7 тыс. долл. в месяц, но он согласился только за 10 тыс. долл. в месяц. И они его взяли, поскольку выпускники наших вузов такую работу просто «не тянут». В учебных заведениях осталась устаревшая материальная база, негодная для практики, поэтому и выпускники не готовы работать на новом оборудовании.

Если мы собираемся модернизировать промышленность, мы должны решить проблему подготовки специалистов. Когда администрация НПО «Сатурн» закупила оборудование, она вынуждена была обучать своих работников по 5–8 месяцев и посылать их на стажировки за рубеж – в Италию и Францию. Поэтому в решении задач модернизации обозначается острая проблема – привлечение и подготовка специалистов для новых технологий.

Можно было бы не закупать оборудование, а произвести его в России. Дело в том, что мы его не изобретем, даже если восстановим наши исследовательские институты. Потеряно много времени, у нас разрушены научные школы бывших исследовательских институтов. Потребуется 10–15 лет, чтобы создать новую отраслевую науку. За короткий период мы ничего не изобретем. Наша промышленность очень отстала (примерно на 30 лет) в плане технологий. Мы не можем это быстро восполнить. Сегодня мода на инновации заключается в том, что в стране можно создать «прорывные» технологии и обогнать развитые страны

по отдельным направлениям. Если мы даже и изобретем что-то необыкновенное, то его не на чем производить, нет оборудования. К примеру, мы сделали керамзиты лучше, чем за рубежом. Эти керамзиты в сплавах очень дорогие, они лежат в основе производства двигателей. Но за рубежом есть оборудование, которое позволяет качественно обрабатывать эти керамзитовые сплавы. Мы делали такие сплавы лучше и дешевле, но нам не на чем их производить и обрабатывать, нет оборудования.

Главная проблема заключается в темпах и характере преобразований, а также в определении приоритетов. Это будет зависеть от того, какую примут политику в правительстве: путь модернизации с полным обновлением всей промышленности или сохранение индустриального труда в основной массе предприятий с обновлением некоторых особо важных для оборонных отраслей производств. Многие специалисты настаивают на возрождении станкостроения. Сегодня бывшие советские станки производить не надо. Все развитые страны

уже более 20 лет производят новое комплексное оборудование. Оно способно совмещать несколько операций в обработке металла, а его обслуживание – малозатратно.

Второй вопрос – кадры. Все попытки некоторых министров и руководителей многих государственных служб, направленные на возрождение системы профтехучилищ, – ошибочны. Какие профтехучилища? Сегодня нужны высококлассные специалисты, обладающие способностью вести технологический процесс, умеющие читать и корректировать сложные программы. У нас пока не могут эти программы даже освоить. В связи с этим предстоит не только совершенствовать систему обучения и подготовки кадров, но и создать новую материальную базу в научных центрах и корпорациях. Главное – в условиях модернизации необходимо перейти на новые принципы оценки сложного труда, повысить интерес молодых кадров к работе в промышленности и принять меры, направленные на трудосбережение работников.

Е.В. Тюрюканова

Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН, Москва

Компенсация сокращения численности населения и сокращения трудовых ресурсов

Я хотела сказать о компенсации сокращения численности населения и трудовых ресурсов, о которых мы говорим. Во-первых, о компенсации численности населения. Во-вторых, о компенсации убыли трудовых ресурсов за счет ресурсов трудовой миграции, которые пересекаются и поглощают друг друга. Я согласна, что компенсировать и то, и другое будет очень сложно. Причем полностью компенсировать естественную убыль населения мигрантами, скорее всего, невозможно.

Впрочем, это зависит от того, по какому сценарию пойдет компенсация. Если она пойдет по худшему сценарию, то, безусловно, невозможно. А если она пойдет по какому-то более благоприятному сценарию, то, мне кажется, все-таки можно. Можно выйти на некоторую минимальную положительную кривую. Конечно, все зависит от проявления политической воли и политики государства.

Встает вопрос, а из каких стран приезжают к нам мигранты. Если говорить о тех, которых мы принимаем на постоянное место жительства, то это, конечно, мигранты из стран СНГ, Индии, Китая, стран Африки. В настоящее время к миграции из стран СНГ

Россия не готова, а к миграции из Индии, Китая и Африки Россия не готова абсолютно. Никто к ней и не готовится, хотя следует. Компенсацией прироста населения, как с точки зрения постоянного потока, так и с точки зрения временной трудовой миграции, за счет стран СНГ дело не решится. Ближайшая перспектива – 9 млн мигрантов до 2020 г. Где взять эти 9 млн человек плюс к уже существующим 5 млн, которые в настоящее время уже циркулируют по России? Четыре, пять, шесть миллионов мигрантов – кто как оценивает, но тем не менее это не один, и не два миллиона.

Если мы такую правительственную политику в отношении мигрантов примем, то возникает большая проблема интеграции. Даже если эта трудовая миграция временная, то все равно необходима интеграция людей, потому что часть этой трудовой миграции, как показывают все наши исследования, становится долгосрочной. Иными словами, люди приезжают не на сезон, а – на год, на два, на три и очень часто остаются еще дольше.

Вторая часть трудовой миграции – циркулярная. Это означает, что человек, может быть, уезжает на два месяца домой, а в следу-

ющем году опять приезжает в Россию и т.д. Опять требуется интеграция. Проблему интеграции нужно иметь в виду и о ней говорить.

И еще я хотела бы сказать об одном качестве мигрантов, которых нам придется принимать. Считается, что, да, мигранты – новая, молодая кровь. Действительно, молодая кровь. Но здорова ли эта кровь? Может быть, и не такая здоровая, как нам кажется. Во-первых, мигранты имеют очень плохой доступ к здравоохранению. Это те мигранты, которые приезжают на временное место жительства как трудовые мигранты, а потом пополняют ряды постоянных. Не миф ли, что молодые мигранты – молодое, здоровое и репродуктивное население?

С одной стороны, это, вроде бы, и так. А с другой стороны, есть и совсем другие группы мигрантов – немолодые, нездоровые и нерепродуктивные – как только мы начнем принимать мигрантов, пусть молодых, к ним следом едут их родители и т.д. Мы только что закончили проект по женской миграции. Там отчетливо выявилась группа женщин «за 40», а то и «за 45» и «50 лет». Она есть, и это тоже надо иметь в виду.

Правильно указывает М. Денисенко на то, что уровень жизни в Москве и демографическая составляющая Москвы приближаются к европейским или восточноевропейским статистикам. Но уровень миграционной составляющей московского населения совсем не приближается к европейскому. Например, даже те из мигрантов, кто живет в Москве, тратят на питание гораздо меньше, чем местные жители.

То есть я хочу сказать, что прием мигрантов – довольно большая нагрузка на социальную систему общества и на систему здравоохранения, поскольку к нам едут далеко не только одни здоровые люди.

И еще необходимо сказать об одном качестве миграции – о миграции семейной. Принимая мигрантов, мы должны помнить, что это не только молодые и здоровые мужчины, но очень часто это и женщины, очень часто – семьи, очень часто – семьи с детьми, беременные женщины и т.д., и т.п. – это категории, которые предъявляют определенные и более высокие требования к социальной системе государства. В то же время в нашем миграционном законодательстве слова «члены семьи мигрантов» встречаются только один раз – там, где речь идет о приеме высококвалифицированных специалистов, – для них и членов их семей обеспечиваются конкретные социальные услуги. Для простых смертных эти услуги не обеспечиваются в принципе.

И последнее, о чем я хочу сказать. Если эта пресловутая «политическая воля» на прием мигрантов проявится, то развитие пойдет по иному сценарию. А если она не проявится, то миграция имеет место и будет иметь место все равно, только она даст о себе знать другими путями и средствами, будет представлена другими категориями мигрантов, их будет, может быть, меньше, чем нужно, но это будет миграция совсем иного уровня лояльности по отношению к системе, в которую они приехали, к обществу, к нам с вами.

Н.Н. Ноздрина

Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН, Москва

О некоторых проблемах миграции

Когда мы говорим, что мигранты прибывают в Россию, нужно помнить, что они прибывают в определенные регионы, населенные пункты и города. Мы знаем, куда идут сейчас их основные потоки. И мы также знаем, что некоторые потоки хотелось бы каким-то образом переориентировать в другие регионы, населенные пункты и города. Эту задачу, как правило, забывают и не рассматривают. Здесь, конечно, необходимо соблюсти баланс между «необходимым» и «возможным». Иными словами, необходимо найти компромисс между тем, куда хотят ехать мигранты, и тем, куда государству хотелось бы, чтобы они ехали. Это первое, на что я хотела обратить внимание.

Что же говорит нам статистика? Продолжает усиливаться концентрация населения в небольшом числе регионов, и прежде всего в Московском регионе. По данным Росстата, в 2010 г. Москва получила положительное сальдо миграции, равное +86,7 тыс. человек, что в полтора раза превысило сальдо предыдущего года (+58,1 тыс.). При этом Москва по величине положительного сальдо отобрала первое место у Московской области. Такое высокое положительное миграционное сальдо столицы на фоне и так сверхпереплотненной жилой застройки вряд ли может радовать.

Положительное сальдо миграции Московской области практически осталось на прежних высоких значениях: +64,8

и +65,5 тыс. человек в 2010 и 2009 г. соответственно. Третий по силе привлекательности «магнит» для мигрантов – Санкт-Петербург. В 2010 г. он только упрочил свои позиции: +36,8 тыс. в 2010 г. против +31,2 тыс. человек в 2009 г. На четвертом месте, также с большим отрывом от остальных субъектов РФ, стоит Краснодарский край (+26,7 и +25,6 тыс. человек соответственно – в 2010 и 2009 г.), ставший особенно привлекательным после избрания Сочи столицей предстоящей Олимпиады.

Есть, конечно, и другие субъекты РФ с достаточно высоким положительным салдо миграции (например, Новосибирская, Ленинградская и Тюменская области, Республика Татарстан и ряд других), но все они сильно проигрывают указанным перечисленным городам, областям и краю.

Второе важное, на мой взгляд, обстоятельство. Для приема мигрантов необходимо жилье. Мы знаем важность этого фактора для миграционных процессов. И здесь мы должны отдавать себе отчет в том, что необходима реальная и очень действенная федеральная программа, которую можно было бы назвать «Жилье для мигрантов». Потому что сейчас мигранты селятся «абы где» и «абы как», в основном арендуют жилье в частном секторе или занимают неприспособленные для постоянного проживания помещения (последнее особенно касается трудовых мигрантов).

Предоставляя жилье, которое необходимо в рамках такой программы специально строить и предоставлять мигрантам в аренду, возвращаемся (возможно!) к ведомственным общежитиям (уже на другом витке развития), – вот какие рычаги могут позволить каким-то образом переориентировать потоки постоянных или трудовых мигрантов туда, куда требуется больше всего, исходя из соображений экономической целесообразности.

Быть может, «переориентировать» – несколько жестко. Строительство арендного жилья для мигрантов может служить механизмом привлечения трудовых ресурсов в те районы, где они нужны. Возьмем, к примеру, Калужскую область. Программу развития там передовых производств необходимо дополнить специальной целевой жилищной программой для мигрантов. Жилье – как мощный притягивающий фактор – привлечет дополнительные трудовые ресурсы, а также облегчит адаптацию переселенцев и будет способствовать их дальнейшему закреплению на месте.

Хочу отметить также, что когда мы говорим о мигрантах, мы сразу же начинаем говорить о толерантности, социальной интеграции и т.д. Но нужно говорить не только об этих

аспектах миграционной политики, но и о проблемах жилья. Причем жилья прежде всего арендного, ответственность за которое берет на себя государство (в том числе в лице региональных властей), коль скоро государство считает, что миграция ему необходима.

Хочу привести пример Санкт-Петербурга. Здесь начала реализовываться новая городская концепция доходных домов для трудовых мигрантов. Эта концепция призвана сделать условия жизни трудовых мигрантов более комфортными и одновременно – более подконтрольными местным властям. В рамках этой концепции решено дать вторую жизнь старым общежитиям, а также домам, расселяемым по причине их аварийного состояния. После ремонта и реконструкции они станут доходными домами. Пока для реконструкции намечено 26 зданий и 11 – для капитального ремонта. Доходные дома будут принадлежать городу.

Эти дома будут представлять собой двухзвездочные гостиницы коридорного типа с общей столовой и минимальным набором услуг. Ожидается, что плата за проживание в доходном доме составит не более 200 руб. в сутки (порядка 6 тыс. руб., или 200 долл., в месяц). Семейное проживание в этих домах не предусмотрено. Места в этих доходных домах на первых порах будут предлагать внутренним трудовым мигрантам из России прежде всего из регионов Северо-Запада. Планируется, что первые доходные дома примут работников сферы ЖКХ. Важная особенность новой концепции петербургских доходных домов состоит в том, что они предназначаются исключительно для централизованного использования. Трудовой мигрант может поселиться в этом доме только в том случае, если у него есть приглашение на работу от конкретного работодателя, заключившего с городскими властями договор на предоставление для нанимаемого им работника жилья. Ясно, что данная программа – всего лишь капля в море, но, на мой взгляд, это движение в правильном направлении.

Я считаю, что жилье может быть тем фактором, который будет способствовать привлечению дополнительных мигрантов в те точки роста, которые необходимы экономике. Пусть туда они и так поедут, потому что там есть работа, но поедут, может быть, не те по уровню квалификации кадры и т.д., которые поехали бы, если бы заранее было известно, что им есть где поселиться.

Еще раз хотелось бы подчеркнуть, что, на наш взгляд, и ранее, и сейчас роль жилья в развитии миграционных процессов остается капитально недооцененной властями,

ответственными за выработку миграционной политики в России. Жилищная миграционная политика должна стать обязательной и составлять одну из важнейших составляющих частей государственной миграционной политики в целом. Кроме того, она должна быть дифференцирована по отношению к различным типам мигрантов и прежде всего по отношению к мигрантам, переезжающим на постоянное место жительства, и к временным трудовым мигрантам, так как в том и в другом случае должны быть задействованы различные механизмы обеспечения жильем. Мигранты, пере-

езжающие на долгое время и с семьями, должны иметь возможность снять за доступную арендную плату жилье в домах различного качества, специально предназначенных для сдачи в аренду. Что касается временных трудовых мигрантов, то здесь речь может идти прежде всего о гостиницах упрощенного типа, либо – в некоторых случаях – «мини-городках» из вагончиков или бытовок, где, как минимум, будут медицинский пункт, столовая, душевые и т.д. Как я уже сказала, первый опыт реализации таких программ уже существует, важно его развивать и совершенствовать.

Ю.Ф. Флоринская

Институт демографии НИУ–ВШЭ, Москва

О разумной миграционной политике

Я думаю, что мы не решим сразу всех проблем промышленности, новых технологий и одновременно – подготовки нужных специалистов и т.д., но есть направления, по которым необходимо действовать, причем незамедлительно.

Первое. По поводу переориентации миграции. В настоящее время очень популярна мысль, которую высказал сначала Лужков. Сейчас многие к ней возвращаются – иностранных мигрантов в Москву пускать не следует, а их рабочие места необходимо отдать внутренним мигрантам, которые не имеют работы, плохо живут, – они приедут и займут места иностранцев. На мой взгляд, это – крайне пагубная мысль. Во-первых, иностранные мигранты действительно едут туда, где есть работа, даже если нет жилья. И они готовы жить в плохих условиях, в которых внутренние мигранты никогда жить не согласятся. Во-вторых, глупо выгонять иностранцев, чтобы заставить как можно больше людей ехать сюда со всей России (которых в Москве и так немало), тем самым еще – больше оголить всю территорию страны.

Второе. Подготовка кадров для промышленности. Мне кажется, что между задачами привлечения иностранных мигрантов и подготовки квалифицированных кадров нет никакого противоречия. Более того, если уж готовить эти кадры – то из своего населения, чтобы создавать ему лучшие условия труда. Шохин недавно сказал, что у нас не хватает 800 тыс. хороших рабочих мест с хорошей зарплатой. Так пусть свое население и работает на этих местах. Но это не значит, что мигрантов понадобится меньше. Если «свое» населе-

ние пойдет работать куда-то в высокие технологии, значит, оголится гостиничный сервис, который у нас вообще не развит, туризм, который также не развит, торговля, где не хватает людей, строительство и т.д. Все эти отрасли останутся за мигрантами. И нам все равно их понадобится много, особенно с учетом убыли трудоспособного населения.

Третье. Компенсации. Если убыль трудоспособного населения мы вряд ли сможем компенсировать, то, как мне кажется, перспективы компенсации убыли постоянного населения, по крайней мере, в ближайшие годы, вполне реальны. За счет кого? Даже не за счет приезда новых мигрантов. А за счет простой легализации тех, кто и так здесь. Это те наши мигранты, в основном из стран СНГ, которые здесь уже давно живут, некоторые живут по пять–десять лет. Живут семьями.

Вот Елена Гюрюканова говорила о нашем исследовании. Действительно, семейная миграция – существенный фактор, способствующий переходу трудовой миграции в миграцию на постоянное место жительства. Иными словами, если семья приезжает, либо целиком, либо перевозит сюда детей, это, как правило, с большой достоверностью означает, что она ориентирована на постоянное проживание. И эту миграцию надо поощрять различными способами.

Вот здесь политическая воля, мне кажется, значит очень много, вплоть до того, что необходимо давать гражданство родившимся в России детям, как это делают США. Вплоть до того, что мы предложили новому Управлению интеграции ФМС продумать вопрос о возможности давать одновременно с аттестатом вид

на жительство и гражданство детям, которые заканчивают в России школу.

Тем самым мы решили бы массу проблем. Мы компенсировали бы убыль абитуриентов. Мы пополнили бы молодое население

страны, которого нам так не хватает. Поэтому, мне кажется, что эту проблему решить можно в ближайшие годы, пока они еще все здесь и не уехали в третьи страны. И здесь для их легализации нужна только политическая воля.

Н.И. Власова

Фонд «Миграция XXI век», Москва

Парадоксы миграционной политики

Демографические прогнозы должны быть тесно увязаны с прогнозами социально-экономического развития России. Для того чтобы привлекать мигрантов, следует определить сферы, куда мы их будем привлекать, регионы, где они будут необходимы. В настоящее время этой увязки практически нет. Мигранты едут сами по себе, а экономика России развивается сама по себе. Наша политика – зачастую сплошной парадокс. Мы говорим о том, что нам нужны мигранты, и в то же самое время с 1 января 2010 г. отменяются отчисления работодателями в Фонд обязательного медицинского страхования и Пенсионный фонд для тех мигрантов, которых они принимают на работу. То есть мигранты лишаются возможности бесплатно пользоваться медицинскими услугами, хотя для них это было бы удобнее. Во всяком случае, такая возможность была, и многие ее использовали. К тому же они лишаются возможности получать пенсию за то время, которое они работали в России. Эти мероприятия не способствуют повышению миграционной привлекательности России.

Еще одно. Говорим, что мигранты нужны. В то же время в конце 2009 г. правительство принимает постановление о том, что дотации регионам, направленные на смягчение напряженности на рынке труда, предоставляются только в том случае, если субъект Российской Федерации сокращает численность привлекаемых им трудовых мигрантов. Понятно, 2009 г. – год кризиса и т.д. Но, естественно, все делается совершенно бездумно. Та же квота сокращалась два раза, причем – совершенно необоснованно. То есть каждому субъекту ее сократили ровно в два раза, независимо от того, необходимо ли было в конкретном месте сокращать иностранную рабочую силу или ее необходимо оставить в том размере, в каком есть.

Все эти примеры говорят о том, что, с одной стороны, правительство у нас не отрицает того, что без привлечения трудовых мигрантов мы не сможем обойтись, а с другой стороны, те меры, которые у нас применяют-

ся по отношению к мигрантам, как раз свидетельствуют совершенно о другом. Это же относится к квотной кампании. Квоты настолько стали маленькими, что они создают проблемы и работодателям, и трудовым мигрантам. Процветает торговля квотами. Это приводит к тому, что у нас опять увеличивается нелегальная составляющая трудовой миграции. Кроме того, в настоящее время мы все-таки не знаем, сколько в России находится трудовых мигрантов. Все вы помните, когда пришел С.С. Собянин, на заседании правительства Москвы встал вопрос, а сколько же у нас в Москве мигрантов. И началось! Одни говорят: два миллиона, другие – 100–150 тысяч. Сколько их на самом деле, не знает никто. Это означает, что нам нужно много внимания уделять еще и учету численности трудовых мигрантов.

Наш Фонд является российской структурой. Однако в прошлом году Фонд выиграл тендер Всемирного банка на роль Секретариата сети практиков в области миграции и денежных переводов (МИРПАЛ), которая включает практиков и экспертов в сфере денежных переводов и трудовой миграции на пространстве СНГ. В настоящее время в эту сеть входит 9 государств, включая Россию. Одним из направлений деятельности этой сети является совершенствование методологии и учета масштабов трудовой миграции и объема денежных переводов.

В настоящее время одной из задач этой сети является подготовка одномоментного обследования численности трудовых мигрантов и объема денежных переводов на пространстве СНГ. Сейчас мы приступаем к этой работе и были бы очень рады, если бы присутствующие здесь коллеги приняли в ней участие. В рамках МИРПАЛ созданы две рабочие группы – по денежным переводам и по трудовой миграции, которые будут заниматься этими вопросами.

Я думаю, пока мы не будем знать, сколько в России находится мигрантов, мы не можем четко прогнозировать, сколько их необходи-

мо, – или мы так и останемся в неведении – то ли их четыре миллиона, то ли шесть, а может быть, все десять или пятнадцать. Никто до сих пор точной оценки дать не может. У нас учетом мигрантов занимаются и ФМС, и Минздрав, и Роструд, и ФСБ, и пограничная служба, но никто не располагает достоверной информацией о масштабах этого процесса. Поэтому, мне кажется, здесь нужно акценты делать на большую увязку демографического прогноза с прогнозом социально-экономического развития и более полным учетом численности мигрантов. Необходима также более тесная увязка принимаемых на правительственном уровне решений с целями миграционной политики.

Следует отметить еще один момент. Мы совершенно не обращаем внимания на проблему выезда из Российской Федерации рабочей силы на работу за рубеж. У нас есть структуры, которые по лицензии ФМС занима-

ются учетом таких лиц и оказывают им содействие в устройстве за рубежом. Но, по данным статистики ФМС России, численность таких людей колеблется от 65 до 80 тыс. человек. Но на самом-то деле выезжает значительно больше людей, и их большая часть занимается трудоустройством за рубежом самостоятельно. В принципе численность этих людей довольно значительная. Недавно я читала в газете, что ежегодно порядка 3–4 млн российских граждан выезжают на работу за границу. Может быть, эта цифра завышена, а может быть, и занижена. Опять же нет никакой достоверной информации.

До сих пор этим вопросам у нас внимания не уделяется, несмотря на то что президент Медведев и премьер-министр Путин говорили, что возвращаются высококвалифицированные специалисты. У нас уже начался этот процесс. Двое приехали в Россию – ура! Ура!

Е. Т. Гурвич

Экономическая экспертная группа, Москва

Долгосрочные демографические вызовы и пенсионная политика

Главные глобальные демографические тенденции второй половины XX и начала XXI в. состояли в существенном увеличении продолжительности жизни населения при снижении рождаемости. По данным ООН (UN, 2009), за последние шесть десятилетий средняя продолжительность жизни в мире увеличилась на 21 год (почти в полтора раза). Результатом этого стали значительные сдвиги в структуре населения планеты. Как свидетельствуют данные табл. 1, за период с 1950 по 2010 г. удельный вес несовершеннолетних снизился на 7,6 процентных пункта (п.п.). Убыль в этой возрастной группе компенсировалась равным ростом удельного веса работоспособного населения (от 16 до 65 лет) и населения старшего возраста. Особенно выраженным было старение населения в наиболее развитых странах³ – здесь доля несовершеннолетних упала на 11,5 п.п. и на столько же повысилась доля пожилого населения. В странах со средним уровнем доходов удельный вес молодых снизился почти так же (на 9,8 п.п.), однако это произошло в основном за счет увеличения доли трудоспособного населения (которая повысилась на 6,6 п.п.).

В России падение доли молодого населения (14,4 п.п.) оказалось значительно более

выраженным, чем в рассматриваемых группах стран и в мире в целом. Как и в странах со средними доходами, убыль несовершеннолетних распределилась между трудоспособным и пожилым населением. Однако доля населения старшей возрастной группы увеличилась почти как в развитых странах (на 9,2 п.п.).

По оценкам ООН, в обозримом будущем тенденция старения населения продолжится. В результате доля пожилого населения к 2030 г. увеличится в 1,5 раза по сравнению с 2010 г., а к 2050 г. – в 2,2 раза (см. табл. 1). Для развитых стран ожидаемый рост удельного веса старшей возрастной группы будет несколько меньшим (в 1,4 раза к 2030 г. и в 1,7 раза к 2050 г.). Однако это говорит не о стабилизации возрастной структуры населения в развитых странах, а о распространении этого процесса и в других странах. Старение населения создает серьезную угрозу устойчивости бюджетных систем. Масштабы возникающих проблем и возможный ответ на них уже давно стали предметом анализа и обсуждения в развитых странах и международных организациях (см., например, (European Commission, 2006, 2009; UN, 2009)).

³ К этой группе здесь отнесены страны Северной Америки, Европы, Япония, Австралия и Новая Зеландия.

Таблица 1

Возрастная структура населения по группам стран (отчетные данные, оценки и прогнозы на 1 июля соответствующих лет)⁴

Год	Возрастные группы (лет), %			
	До 15	15–64	От 65	Всего
Весь мир				
1950	34,1	60,7	5,2	100,0
2000	30,0	62,1	7,9	100,0
2010	26,5	64,5	9,0	100,0
2030	22,2	64,2	13,7	100,0
2050	18,8	61,5	19,7	100,0
Развитые страны				
1950	27,4	64,8	7,9	100,0
2000	17,8	65,3	17,0	100,0
2010	15,8	64,8	19,4	100,0
2030	14,5	58,3	27,2	100,0
2050	14,1	53,3	32,6	100,0
Страны со средними доходами				
1950	36,8	59,2	4,0	100,0
2000	31,5	62,5	6,0	100,0
2010	27,1	65,8	7,1	100,0
2030	21,5	66,1	12,4	100,0
2050	17,8	62,3	19,9	100,0
Россия				
1950	28,9	64,9	6,2	100,0
2000	17,9	68,1	14,0	100,0
2010	14,5	70,0	15,4	100,0
2030	14,7	63,0	22,3	100,0
2050	15,3	56,9	27,8	100,0

Источник: UN, 2008.

Аналогичные проблемы стоят и перед Россией (хотя до сих пор они не привлекли должного внимания экспертов и правительства). ООН предсказывает, что в нашей стране доля пожилого населения вырастет в 1,4 раза к 2030 г. и в 1,8 раза к 2050 г. Росстат (Росстат, 2010) прогнозирует рост доли населения пенсионного возраста к 2030 г. в 1,3 раза.

Описанные демографические тенденции ставят под сомнение долгосрочную жизнеспособность традиционных пенсионных систем. Преобладающие в настоящее время распределительные системы можно рассматривать как перенос принципа «солидарности поколений» с уровня семьи на уровень государства. В доиндустриальном обществе пожилых членов семьи поддерживали их взрослые дети. Характерной чертой нового времени стало снижение числа детей в семье (Galor, 2005) –

соответственно, многие пожилые семьи стали сталкиваться с отсутствием «кормильцев». Распределительные пенсии основаны на том же принципе – «молодые кормят пожилых», – перенесенном на всю страну (которая выполняет роль «расширенной семьи»). Такой подход позволяет устранить зависимость положения старшего поколения от числа детей в семье.

Вместе с тем принцип солидарности поколений надежно работает лишь при стабильных пропорциях между численностью работающего населения и пенсионеров. Нетрудно видеть, что в распределительной системе соотношение R между средними размерами пенсий и зарплаты (коэффициент замещения) однозначно определяется сочетанием нескольких показателей: $R = (N/n) t / \gamma$, где N – число работников, уплачивающих пенсионные взносы; n – число пенсионеров; t – ставка взносов; γ – удельный вес пенсионных взносов в источниках финансирования пенсий. Следовательно, снижение соотношения между числом работников и пенсионеров (этот показатель называется «коэффициентом поддержки») при прочих равных условиях неизбежно ведет к падению соотношения между пенсиями и заработной платой. Демографическим аналогом коэффициента поддержки служит численность населения рабочего возраста на одного человека пенсионного возраста (демографический коэффициент поддержки). Если число работников и пенсионеров зависит от ситуации на рынке труда, пенсионного законодательства и т.д., то демографическая нагрузка (рассчитываемая при стандартных границах между возрастными группами) определяется только возрастной структурой населения. При неизменной доле работников во всем работоспособном населении и неизменном отношении числа пенсионеров к численности пожилого населения динамика двух указанных показателей совпадает.

В табл. 2 приведены оценки и прогнозы демографической поддержки. Отметим, что за весь столетний период этот показатель в обеих рассматриваемых группах стран и в России меняется практически одинаково, снизившись одновременно примерно в пять раз. Если в 1950–2010 гг. демографические пропорции ухудшались преимущественно в развитых странах, то в предстоящие десятилетия их будут ускоренно «догонять» страны со средними доходами. Тем не менее в развитых странах в ближайшие 40 лет демографический коэффициент поддержки тоже зна-

⁴ Для 2030 и 2050 г. приводятся цифры среднего сценария.

Таблица 2

Показатели демографической поддержки (отчетные данные, оценки и прогнозы)

Показатели	1950	2000	2010	2030	2050	2050, в % от 1950 г.	2050, в % от 2010 г.
Весь мир	11,8	7,9	7,2	4,7	3,1	26	43
Развитые страны	8,2	3,9	3,3	2,1	1,6	20	49
Страны со средними доходами	14,9	10,5	9,2	5,3	3,1	21	34
Россия	10,5	4,9	4,5	2,8	2,0	20	45

чительно (вдвое) снизится. Это означает, что для сохранения *status quo* в пенсионной сфере развитым странам необходимо либо двукратно увеличить ставки пенсионных взносов (это означает их повышение до 42% по сравнению с нынешним средним по ОСЭР уровнем 21%), либо радикально увеличить масштабы бюджетного финансирования пенсий (до уровня около 12% ВВП по сравнению с нынешними 2,4% ВВП). Ясно, что такое увеличение пенсионных выплат нереалистично. Предшествующие рассуждения подводят нас к выводу о невозможности сохранить в перспективе пенсионные системы, базирующиеся на распределительном принципе. Это и неудивительно – трудно рассчитывать, что после пятикратного роста числа пенсионеров, приходящихся на одного работника, можно использовать тот же механизм пенсионного страхования, что и столетие назад. Таким образом, как общие соображения, так и конкретные расчеты, говорят о неизбежном переходе к новым парадигмам пенсионной политики.

В мире выработаны два основных ответа на старение населения.

Первый состоит в повышении пенсионного возраста – в некоторых случаях даже автоматическом – вслед за старением населения (Whitehouse, 2007). Основанием для такого подхода служит то, что прогресс медицины, поддерживающий рост общей продолжительности жизни, снижает распространение многих хронических заболеваний и, таким образом, продлевает также длительность активного периода жизни. Так, (Munnell, Soto, Golub-Sass, 2008) показали, что за период с 1970 по 2000 г. в США продолжительность здоровой жизни 50-летних мужчин выросла на 4,3 года (с 23,2 до 27,5 лет). Тем самым более поздний выход на пенсию оказывается одновременно и необходимым, и возможным.

Второй подход состоит в переходе от распределительной к накопительной системе. Источником пенсионных выплат вместо взно-

сов работников становятся собственные обязательные накопления пенсионера, сделанные в период его трудовой активности. Таким образом, накопительный принцип радикально изменяет отношение между поколениями: на смену «солидарности» в рамках всей страны приходит принцип «каждый за себя». Накопительные пенсионные системы потенциально имеют ряд достоинств. Одно из главных состоит в «интернализации» последствий старения населения. Введение накопительных систем как бы выводит правительство из игры: оно передает возможный выигрыш от улучшения ситуации или проигрыш от ее ухудшения самим работникам. В результате у работников полностью меняются стимулы, что позволяет избежать «трагедии общин» применительно к пенсионной системе.

Для того чтобы пояснить эту мысль, сравним последствия старения в распределительной и накопительной системах. В стационарной ситуации коэффициент поддержки равен отношению среднего трудового стажа T и продолжительности пребывания на пенсии t . При старении населения увеличивается величина t , поэтому необходимо либо увеличить финансирование пенсионных выплат, либо смириться с падением коэффициента замещения. В накопительной системе коэффициент замещения также падает, однако есть и важное отличие: здесь не может возникнуть дефицит пенсионной системы – последствия старения населения не могут быть переложены на налогоплательщиков. Работники оказываются тогда лично заинтересованы в увеличении ставок пенсионных взносов либо – в повышении пенсионного возраста, поскольку это оказывается для них единственным способом увеличить размер пенсий.

Другой вариант ухудшения демографической ситуации – снижение рождаемости. С точки зрения пенсионной системы это проявится в снижении числа работников и, следовательно, суммы пенсионных взносов. В распре-

делительной системе последствия будут такими же, как при старении населения, – падение коэффициента замещения либо – необходимость в увеличении финансирования. В накопительной системе результат в данном случае оказывается иным: коэффициент замещения не меняется, т.е. потери не несут ни пенсионеры, ни налогоплательщики. На нынешнем этапе Международная ассоциация социального страхования рекомендует использовать смешанные пенсионные системы, сочетающие элементы накопительной и распределительной систем (ISSA, 2010). Можно предположить, что по мере старения населения мира баланс в смешанных системах будет сдвигаться в сторону накопительных компонент. Этому способствует также динамичное развитие финансового сектора, расширяющее выбор инвестиционных инструментов и возможностей страхования накоплений.

Говоря о России, можно отметить, что на протяжении всего рассматриваемого периода возрастная структура российского населения лежит между соответствующими показателями для развитых стран и стран со средним уровнем доходов, причем ближе к первым. При этом, однако, наша страна имеет существенно худшие значения коэффициента поддержки, чем развитые страны и страны с формирующимися рынками (Гурвич, 2011). Анализ показывает, что это объясняется двумя факторами: низким пенсионным возрастом в России и значительной долей теневого сектора в экономике. В представительной выборке стран ОЭСР пенсионный возраст составляет в среднем 65 лет для мужчин и 63 года для женщин, в выборке стран с формирующимися рынками эти значения равны 63 и 60 годам (Гурвич, 2011). Оценки теневого сектора в 162 странах (Schneider, Buehn; Montenegro, 2010) показывают, что в России его удельный вес в экономике значительно выше, чем в сопоставимых странах. Так, в Бразилии эта доля в 2007 г. составляла 37, в Турции – 29, ЮАР – 25, Индии – 21%, тогда как теневого сектор в России оценивается в 41% ВВП.

Подводя итоги, мы можем сделать два основных вывода. Во-первых, необходимо выработать системный ответ на проблему старения населения, охватившую практически все страны. По-видимому, такой ответ должен сочетать последовательное повышение пенсионно-

го возраста с введением в пенсионные системы накопительной компоненты. Во-вторых, демографические показатели России и тенденции их изменения примерно соответствуют характеристикам как развитых, так и сопоставимых с Россией стран по уровню экономического развития. При этом в нашей стране на пенсионные выплаты расходуется больше (в процентах ВВП), чем в странах ОЭСР (Гурвич, 2011). Это говорит о том, что низкий уровень коэффициента замещения определяется не объективными демографическими факторами, а значительным уклонением от налогов и неоправданно расточительной пенсионной политикой (низким пенсионным возрастом, мягкими требованиями к трудовому стажу и т.п.).

Литература

- Гурвич Е.Т.** (2011). Принципы новой пенсионной реформы // *Вопросы экономики*. № 4.
- Росстат (2010). Предположительная численность населения РФ до 2030 года. М.: Росстат.
- European Commission (2006). The Impact of Ageing on Public Expenditure: Projections for the EU25 Member States on Pensions, Health Care, Long-Term Care, Education and Unemployment Transfers (2004–2050). European Commission.
- European Commission (2009). Ageing Report. European Commission.
- Galor O.** (2005). From Stagnation to Growth: Unified Growth Theory. In the Handbook of Economic Growth. Aghion P., Durlauf S. (eds.). North-Holland.
- ISSA (2010). Dynamic Social Security for the Americas: Social Cohesion and Institutional Diversity. International Social Security Association. Geneva.
- Munnell A., Soto M., Golub-Sass A.** (2008). Will People Be Healthy Enough to Work Longer? Center for Retirement Research at Boston College. Boston.
- Schneider F., Buehn A., Montenegro C.** (2010). New Estimates for the Shadow Economies All over the World // *International Economic Journal*. Vol. 24. № 4.
- UN (2008). World Population Prospects. The 2008 Revision. UN.
- UN (2009). Population Ageing and Development. UN.
- Whitehouse E.R.** (2007). Life-Expectancy Risk and Pensions: Who Bears the Burden? Social, Employment and Migration. Working Paper № 60. OECD. Paris.

А.Ю. Шевяков

Институт социально-экономических проблем народонаселения РАН

Экономическое неравенство: тормоз демографического роста

Условия и предпосылки развития человеческого потенциала определяются не только количеством, но и характером распределения ресурсов между людьми. От характера этого распределения развитие зависит не меньше, а даже больше, чем от количества ресурсов, и в конечном итоге зависит и сам экономический рост⁵.

И показателем «качества» такого распределения, который определяет целый комплекс социальных проблем (уровня и качества жизни населения, воспроизводство человеческого капитала, экономическое и репродуктивное поведение население и т.д.), является неравенство доходов населения. Роль неравенства в определении совокупных функциональных возможностей населения выражается в том, что при одних и тех же интегральных значениях фундаментальных факторов (ресурсов) общий уровень осуществимости и доступности каждой из значимых для развития человеческого потенциала функций может варьироваться в широких пределах.

Являясь таким системным и, по существу, определяющим динамику социально-экономических факторов, неравенство доходов почти всегда оставалось на периферии поля зрения не только социальной политики, но и экономической теории.

Сегодня в реальной политике, ориентируясь на абсолютные показатели уровня жизни и связывая его повышение только с экономическим ростом и наличием ресурсов, правительство не принимает во внимание неравенство и оно не включено в перечень показателей, подлежащих мониторингу и управлению.

Отсутствие четких, научно обоснованных представлений о прямых и обратных связях неравенства и социально-экономической и демографической динамики давало почву существованию неверных, глубоко ошибочных точек зрения, которые легли в основу

социально-экономической политики. Общим следствием проводимой в стране социальной политики являются острые социально-экономические диспропорции в социальной сфере, которые выражаются в первую очередь в избыточном экономическом неравенстве доходов и бедности населения, беспредельно высоком неравенстве в распределении собственности и сегодня в связи с кризисом могут получить дальнейшее ускоренное развитие и еще больше обострить и так уже напряженную ситуацию в социальной сфере.

Суть проблемы заключается в том, что существующие сегодня механизмы формирования и перераспределения доходов населения настроены и работают в пользу богатых, большая доля совокупного роста доходов уходит на рост доходов наиболее обеспеченных слоев населения, а на повышение доходов наименее обеспеченных остаются крохи⁶.

В настоящее время это неравенство продолжает расти. Так, коэффициент Джини (индекс концентрации доходов) в РФ давно превысил критический (по отношению к экономическому росту) уровень, определенный Мировым банком в 0,4 (World Bank, 2006), и, по данным Росстата, этот уровень продолжает увеличиваться (табл. 1). То же самое можно сказать о коэффициенте фондов, небольшое снижение которого зафиксировано в кризисный 2009 г.

Наши оценки неравенства значительно выше. Для корректных оценок неравенства, в том числе и с точки зрения международных сопоставлений, надо учитывать, во-первых, располагаемые, а не номинальные доходы, а во-вторых, разницу более чем в два раза в уровне инфляции для бедных и богатых (Шевяков, Кирута, 2002, 2009; Шевяков, 2008).

С учетом только этих факторов реальное неравенство (в значениях коэффициента фондов) оказывается почти в полтора раза выше – сегодня это 23–24 против 16,7, по оценкам Росстата.

⁵ Если говорить о ресурсной составляющей социальной политики, то ее основу составляют бюджет и доходы населения. Здесь мы не рассматриваем вопросы формирования и распределения бюджета по социальным статьям – это тема для отдельного разговора. При всей их значимости острота проблем в сфере распределения и перераспределения доходов населения и их обратного влияния на экономические и демографические процессы значительно выше.

⁶ Так, например, в 2008 г., по расчетам российской экономической школы, «золотой миллион» (примерно 0,7% населения) получал 30% всех доходов населения! При этом оценки были сделаны без учета дохода от роста стоимости капитальных активов и других доходов, не отражаемых в российской статистике.

Таблица 1
Коэффициент Джини и коэффициент фондов для Российской Федерации

2009	0,422	16,7
2008	0,422	16,8
2007	0,423	16,8
2006	0,416	16
2005	0,409	15,2
2004	0,409	15,2
2003	0,403	14,5
2002	0,397	14
2001	0,397	13,9
2000	0,395	13,9
1999	0,4	14,1
1998	0,394	13,8
1997	0,39	13,6
1996	0,387	13,3
1995	0,387	13,5
1994	0,409	15,2
1993	0,407	13,5
1992	0,289	8
Коэффициенты		
Коэффициент Джини, январь–декабрь		
Коэффициент фондов (соотношение доходов 10% наиболее и 10% наименее обеспеченного населения), январь–декабрь		

⁷ Европейское статистическое агентство рассчитывает долю населения с доходами менее 50% среднедушевого дохода в стране. Считается, что человек с таким уровнем доходов подвергается потенциальному риску бедности. По данным Росстата, среднедушевые номинальные денежные доходы населения в 2009 г. составили 16 886,5 руб. в месяц. Если ориентироваться на данный подход измерения бедности, то границей бедности будет считаться половина среднедушевого дохода – 8443 руб. Значит, в России доля потенциально бедного населения в 2009 г. составляла более 30% (более 42 млн человек).

⁸ Так, в самом богатом регионе – в Москве, где уровень доходов в 3 раза превышает средний по стране, – неравенство почти в два с половиной раза выше среднероссийского.

⁹ Анализ показывает, что, для того чтобы приблизить *относительное* соотношение доходов разных групп населения к западноевропейским стандартам, необходимо почти в 3 раза в среднем поднять доходы 75–80% населения, начиная с самой низкодоходной группы, с постепенным убыванием этого коэффициента вплоть до восьмой группы, и ограничить, не выходя за рамки существующих в этих странах нормативов, доходы только 15–20% богатого населения. Особо значительна эта разница для Москвы: здесь доходы нижней группы необходимо поднять почти в 7 раз.

Если же говорить о показателях бедности, рассчитываемых по методике ЕС⁷, то численность относительно бедного населения России неуклонно продолжает расти, и тем больше, чем выше экономический рост и богаче регион⁸ (рис. 1).

С точки зрения нормальной экономической логики (тем более логики социального государства) это представляется просто абсурдным и показывает, что деформация распределительных механизмов, связанная прежде всего с концентрацией доходов богатых, достигла такого уровня, когда по мере экономического роста не происходит снижение неравенства и бедности.

Итак, на сегодняшний день мы видим, что основная проблема неравенства и бедности населения лежит не в плоскости недостатка ресурсов, а в механизмах их распределения и перераспределения. Этот вывод представляется очень важным в условиях, когда кризис ограничивает возможности дальнейшего роста бюджетных расходов государства на социальные нужды.

Международные сопоставления с развитыми странами показывают кардинальные отличия характера обеспеченности различных групп населения РФ от населения США и Европы, в том числе резкий, все увеличивающийся крен распределения доходов в пользу 15–20% богатого населения, и позволяют получить представления о характере и масштабах таких институциональных изменений⁹.

Однако, кроме достижения европейских стандартов, существует более серьезная причина необходимости устранения высокого неравенства и бедности. Исследования в этой области, проведенные в ИСЭПН РАН в последние годы и основанные на структурном разложении неравенства, дают не только ключ к пониманию этих связей, но и позволяют с хорошей статистической значимостью дать им количественную оценку. Они вскрыли новые, неизвестные до настоящего времени закономерности влияния относительных показателей неравенства и бедности на экономиче-

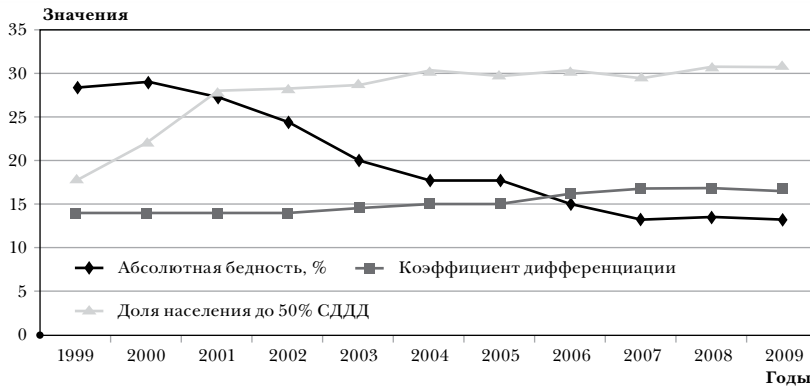


Рис. 1

Динамика неравенства и бедности (1999–2009 гг.)

ский рост, демографическую динамику и качество человеческого капитала. И здесь, как показал анализ, именно относительные показатели уровня жизни различных слоев или групп населения проявляют устойчивые и статистически значимые связи с показателями демографической динамики. Наш новый подход базируется на двух основополагающих моментах.

Во-первых, как показали многочисленные исследования, общие показатели неравенства (например, коэффициент Джини или дифференциации) не проявляют заметных статистических связей ни с показателями экономического роста, ни с демографической динамикой. Дело в том, что показатель неравенства может быть одним и тем же в двух диаметрально разных ситуациях: когда много богатых и мало бедных; когда много бедных и мало богатых. А само влияние неравенства на экономическую и демографическую динамику также носит двоякий характер. с одной стороны, возможность достижения высоких доходов и потребительских стандартов стимулирует людей на более качественный, квалифицированный и интенсивный труд, что положительно влияет на экономический рост, с другой стороны, часть населения, живущая за чертой относительной бедности, испытывает нейро-психологическую

напряженность, связанную с низкой оценкой социальных перспектив, безвыходностью социально-экономического положения, отсутствием путей для желаемой реализации своего человеческого потенциала. Эффект негативного социального напряжения подобен эффекту тяжелой депрессии, при которой утрачивается ценность жизни.

Во-вторых, для разделения положительных и отрицательных эффектов неравенства и выявления статистических зависимостей мы производим разложение общих показателей неравенства на структурные компоненты. Это делается исходя из того, что различным видам экономического, социального и демографического поведения населения соответствуют определенные функциональные границы, или пороговые уровни, доходов, переход через которые необходим для полноценного осуществления соответствующих видов поведения¹⁰. Определение такой функциональной границы для каждого вида активности позволяет не просто фиксировать размеры существующего неравенства, а подразделять его на нормальное и избыточное неравенство с точки зрения осуществимости человеческих возможностей¹¹. Неравенство доходов выше функциональной границы мы интерпретируем как нормальное, а неравенство доходов ниже нее — как избыточное.

¹⁰ Наш подход развивает теорию человеческих возможностей Амартии Сена (2004), в которой осуществимость тех или иных функциональных возможностей человека связывается не просто с уровнем его дохода, но с его положением в распределении доходов в обществе. Инновация нашего метода состоит в том, что с помощью введения понятия функциональной границы и соответствующего разложения неравенства на нормальную и избыточную составляющие мы придаем идеям Сена операциональное содержание, включая возможности статистического измерения и использования соответствующих показателей при разработке прогнозов.

¹¹ Так, из совместного анализа значений функциональных границ по экономическому росту и демографической динамике и соотношений доходов по децильным группам населения с этими функциональными границами следует, что значения таких границ в 2–2,5 раза превосходят прожиточный минимум и составляют 60–70% среднедушевого дохода. В то же время доходы более 60% населения лежат ниже этих границ, что не позволяет этой большей части населения эффективно реализовывать себя в экономике и накладывает ограничения на их здоровье и репродуктивное поведение.

Таблица 2

Показатели	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Абсолютная бедность, %	28,4	29	27,5	24,6	20,3	17,6	17,7	15,2	13,3	13,4	13,2
Коэффициент дифференциации	14,1	13,9	13,9	14	14,5	15,2	15,2	16	16,8	16,8	16,7
Относительная бедность, к 50% СДД	18	22,2	28	28,5	28,9	30,4	29,9	30,3	29,8	30,8	31

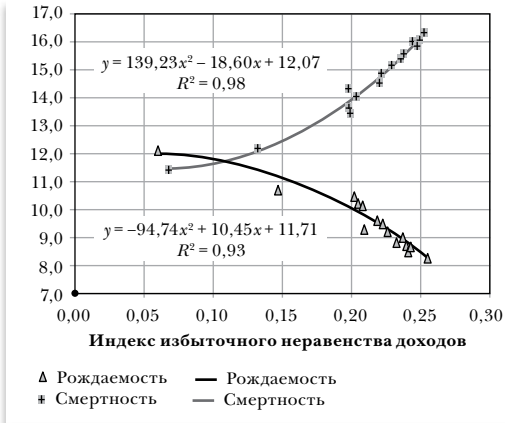


Рис. 2

Зависимость рождаемости и смертности в России в 1991–2005 гг. от избыточного неравенства доходов по соответствующей функциональной границе (на 1 тыс. населения)

Именно после такого подразделения (на основе статистической оценки соответствующих функциональных границ и их изменчивости при изменяющихся условиях) объяснение воздействия неравенства на макроэкономические и демографические показатели приобретает окончательную ясность, которую искали и не могли найти многочисленные исследователи.

На основе этой новой методологии были проведены обширные исследования взаимосвязей структурно-функциональных характеристик экономического неравенства с показателями социально-экономического и демогра-

фического развития как России в целом, так и отдельных регионов. Анализ таких связей показал, что нормальное неравенство всегда обнаруживает себя как позитивный фактор, а избыточное неравенство — как негативный, и динамика социально-экономических и демографических процессов хорошо объясняется динамикой соотношений между этими факторами¹².

То обстоятельство, что в объяснении динамики рождаемости и смертности основную роль играют именно относительные показатели, показывает диаграмма на рис. 2 и табл. 2. Как показывают нелинейные регрессии, динамика коэффициентов рождаемости и смертности с высокой степенью статистической значимости объясняется соответствующими индексами избыточного неравенства.

Количественная оценка эффектов взаимодействия социальных и экономических факторов позволяет утверждать, что факторы избыточного неравенства и высокой относительной бедности являются определяющими в объяснении динамики социально-экономических и демографических показателей.

Выявленные статистические зависимости позволяют говорить об исключительной значимости фактора неравенства в российских условиях: при оптимальном перераспределении доходов, снижающим величину коэффициента дифференциации до 7–10, при годовом росте реальных доходов на 10%, в принципе, можно было бы выйти на положительный естественный прирост населения в размере 3,3 промилле¹³.

¹² Тот же самый вывод следует из анализа по странам мира, где показатели нормального и избыточного неравенства позволяют с высокой точностью отразить влияние неравенства на уровень продуктивности экономики и экономического рост.

¹³ Что касается взаимосвязи структурно-функциональных компонент неравенства с демографическими показателями, то здесь эконометрический анализ позволил дать четкую статистическую оценку интуитивным представлениям о роли и механизмах воздействия социально-экономического неравенства и бедности на показатели рождаемости и смертности. Детальный анализ зависимости коэффициентов рождаемости, смертности и естественного прироста населения от различных показателей неравенства, уровня жизни и бедности показывает, что абсолютные значения этих показателей не проявляют статистически значимых корреляций с показателями рождаемости и смертности, в то время как относительные объясняют 85–90% их изменений. Предварительный ретроспективный анализ показал, что в среднем снижение избыточного неравенства (как компоненты индекса Джини) на 10% влечет за собой повышение рождаемости на 0,42 промилле и снижение смертности на 0,56 промилле. Или, что эквивалентно, при снижении избыточной компоненты индекса Джини на величину 0,1 рождаемость увеличивается примерно на 2 промилле, а смертность снижается примерно на 3 промилле. На первый взгляд, демографические показатели на порядок менее эластичны по избыточному неравенству, чем экономические, хотя изменения избыточного неравенства объясняют вариации показателей рождаемости и смертности с коэффициентами детерминации 0,93 и 0,98 (в нелинейной регрессии). Но в предварительных оценках эластичности демографических показателей по избыточному неравенству мы не учитывали, во-первых, влияние роста реальных доходов, а во-вторых, то обстоятельство, что по мере снижения разрыва между доходами богатых и бедных демографическая функциональная граница дохода тоже за-

Таким образом, можно сказать, что параметры распределительных механизмов, когда неравенство находится в пределах значений 7–9 для коэффициента фондов, являются оптимальными как в экономическом, так и в общем стратегическом (в том числе, геополитическом) плане. Именно при таких параметрах распределения большая часть населения сможет реализовывать свои чаяния в экономическом и репродуктивном поведении, сохранении своего здоровья, наращивании человеческого потенциала и т.п., и в этом смысле и общественно справедливыми.

Литература

Шевяков А.Ю., Кирута А.Я. (2009). Неравенство, экономический рост и демография: неисследованные взаимосвязи. М.: М-студия.

Шевяков А.Ю. (2008). Неравенство, экономический рост и демография. М.: ИСЭПН РАН.

Шевяков А.Ю., Кирута А.Я. (2002). Измерение экономического неравенства. М.: Лето.

Сен А. (2004). Развитие как свобода. М.: Фонд «Либеральная инициатива».

Argrow K.J., Hahn F.H. (1971). General Competitive Analysis. Edinburgh: Oliver and Boyd.

Banerjee A., Duflo E. (2000). Inequality and Growth: What Can the Data Say? [Электронный ресурс] NBER working paper 7793. Режим доступа: <http://www.nber.org/papers/w7793>, свободный. Загл. с экрана. Яз. англ. (дата обращения: февраль 2011 г.).

World Bank (2006). Equity and Development: World Development Report 2006. N.Y.: The World Bank and Oxford University Press.

Е.Ш. Гонтмахер

ИМЭМО РАН, Москва

Несколько тезисов о глобальных мировых трендах миграции

1. В перспективе нескольких ближайших десятилетий демография имеет критическое значение для мирового развития. В странах «восьмерки» (за исключением США) смертность устойчиво превышает рождаемость. Это же относится и к подавляющему большинству европейских стран, а также Японии. Причины этой ситуации многообразны, однако их нельзя свести только к росту благосостояния, который увеличивает продолжительность жизни, но также пока сокращает внутрисемейные планы рождаемости. Важна и сформированная к данному моменту в развитом обществе система ценностей¹⁴.

Уменьшение собственного населения стран «золотого миллиарда» происходит на фоне постоянно улучшающегося там уровня жизни (уровня потребления). При этом разрыв между этим «миллиардом» и остальным миром столь же постоянно увеличивается, что становится все более мощным фактором для легального и нелегального перетока людей из менее развитой в более развитую часть мира.

Уже не одно десятилетие наиболее развитые страны привлекают мигрантов, исходя из разнообразных соображений, среди которых можно назвать четыре основных:

- обязательства бывших метрополий по отношению к их бывшим колониям (Великобритания, Франция, Нидерланды, Португалия);
- осознанная ставка на мигрантов как на дополнительное население (США, Канада, Австралия, Новая Зеландия);
- общегуманитарные соображения (Скандинавские страны);
- потребности заполнения вакансий на рынке труда (все развитые страны).

К настоящему времени в большей части развитых стран сложилась ситуация, когда скорость притока мигрантов (прежде всего за счет неконтролируемых каналов) превышает возможности их адаптации к местным ценностям и порядкам. В результате быстро формируются этнические «гетто», происходит жесткое территориальное, культурное, религиозное и языковое размежевание между мигрантами и их потомками и местным населением. Особенно это характерно для так называемых «национальных государств» (Великобритания, Франция, Германия), куда прибывают мигранты преимущественно из стран с другой культурой.

метно понижается. с учетом этих обстоятельств, при оптимальном перераспределении доходов, снижающим величину коэффициента дифференциации до 8, и при годовом росте реальных доходов на 10%, рождаемость в 2007 г. повысилась бы на 2,8 промилле – до 13,2 промилле в год, – а не до 11 промилле, как это фактически происходит. А смертность при этом понизилась бы на 6 промилле – до 9,9 промилле в год, т.е. уже в этом году, в принципе, можно было бы выйти на положительный естественный прирост населения в размере 3,3 промилле.

¹⁴ Кстати, нельзя исключить, что при определенных условиях высокий уровень жизни сможет вполне совмещаться с высокой же рождаемостью как массовым явлением. Но для этого необходимо, чтобы какие-либо очень существенные цивилизационные обстоятельства (какие именно – отдельная тема) изменили господствующие ныне ценностные установки.

Начинают возникать очаги напряженности по линии «приезжие–коренные». Типичный пример – беспорядки во Франции и Германии, террористические акты в Лондоне, совершенные британскими гражданами, но с религиозными и духовными установками, чуждыми британской жизни.

В перспективе ближайших 20 лет следует ожидать усиления этих негативных тенденций, прежде всего в связи с хронической неспособностью западных обществ найти пути культурно-религиозной адаптации мигрантов, нежеланием значительной части мигрантов принимать чужие для них правила жизни, а также быстрым увеличением в населении развитых стран доли мигрантов и их потомков в первом–втором поколении. Характерен частный пример: развитие ситуации в Косово (албанцы сначала были меньшинством, затем большинством, а потом потребовали независимости и фактически добились этого, практически вытеснив сербов).

Правительства развитых стран, кроме призывов к взаимной толерантности и попыток (впрочем, безуспешных) ужесточения миграционной политики, ничего в этой ситуации сделать не смогут. Демократические порядки не позволяют, например, проводить этнические чистки – типа депортации из страны людей (тем более, собственных граждан) по национальному или религиозному признаку. Вспомним, какой международный скандал возник из-за высылки французскими властями большого числа цыган.

Возможно, что какая-то часть менее развитого мира и снизит свою внешнюю миграционную активность в результате осуждения улучшения внутреннего, и прежде всего экономического, положения. Это относится к таким странам Юго-Восточной Азии, как Малайзия, Таиланд, Вьетнам, возможно, – Индонезия и Филиппины, в равной мере это относится к Индии, в значительной степени – к Китаю и большей части стран Латинской Америки. Но намного больше стран окажутся в еще более отчаянном экономическом и социальном положении, чем в настоящий момент, – это прежде всего страны Африки южнее Сахары, страны Центральной Азии, возможно, Афганистан и Пакистан, а также Мексика (из-за близости к США).

Значительные потоки мигрантов из этих регионов (легально или нелегально) за ближайшие 20 лет окажутся в развитых странах. Тем самым будут усилены уже сейчас формируемые этнические и религиозные гетто, которые могут из убежищ для незаметных меньшинств превратиться в значимые сообщества меньшинств, а кое-где – и в настоя-

щее большинство, которое поменяет языковую и религиозную картину приютившей их метрополии. Например, вспомним прогноз Сэмюэля Хантингтона о скором наступлении господства в США их испаноязычных жителей. Да и на наших глазах такие мегаполисы, как Париж или Лондон, быстро превращаются в скопища мигрантов, меняющих местный пейзаж «под себя».

В этом смысле особое внимание обращает на себя быстрое увеличение мусульманского населения развитых стран – как за счет мигрантов, так и их воспроизводства во втором–третьем поколениях.

Известно, что и в мусульманских странах начались серьезные демографические изменения: резко снижается рождаемость и замедляется (иногда и останавливается) естественный прирост населения. Это относится прежде всего к наиболее экономически развитой части мусульманского мира – странам Северной Африки и Персидского залива. Но из-за того, что эти изменения еще только начались, а в развитых странах – уже практически завершились, большое число молодых жителей, прежде всего из стран Магриба, еще долгое время будут создавать мощный миграционный поток на Север и еще больше усилят описанные выше предпосылки перераспределения этнической и религиозной структуры населения развитых стран. Это может привести к смене значительной части политической и правящей элиты (пример – Южная Африка), а значит, – и ее политических ориентаций.

Скорее всего, за пределами 2030 г. массовые межрегиональные перемещения населения начнут затихать при условии повышения уровня экономического и социального развития в ныне отсталых странах. В рамках нынешних экономических и политических установок такого рода стремление к выравниванию не вырабатывается, по крайней мере, в отношении многих регионов. Чтобы переломить ситуацию, нужна выработка и реализация другой парадигмы глобального развития.

2. Почему антимиграционная политика развитых стран обречена на неудачу? Все дело в рынке труда, шире говоря – в требованиях развивающейся экономики. Как бы быстро ни повышалась производительность труда, этому процессу всегда сопутствует, как показывает история мировой экономики, рост потребности в рабочей силе. Это тем более верно в связи с тем, что все больше рабочих мест создается в так называемой «сервисной экономике», которая очень консервативна с точки зрения изменения производительности труда. Возьмем, например, сектор социального

обслуживания пожилых людей, который требует непосредственного и зачастую длительного контакта с клиентом. Кроме того, занятость в этом секторе должна объективно возрастать по мере развития процесса старения населения, что уже сейчас фактически (в той или иной степени) характерно для подавляющего большинства высоко- и среднеразвитых стран.

Если экономический кризис затянется на длительный период, потребность в социальном уходе за пожилыми людьми может немного смягчиться в связи с частичным прекращением дисперизации (расчленения на поколения, живущие отдельно друг от друга) семей. Но, видимо, в перспективе ближайших 20 лет этот процесс либо остановится на этапе экономического подъема, либо не успеет приобрести сколько-либо значимые масштабы.

Источником дополнительных рабочих рук в наиболее развитых странах могут стать только мигранты, причем осевшие на постоянное место жительства. Поэтому мигрантов придется не отпихивать, а звать. При этом единственным (но, видимо, недостаточным для полной легализации миграционных потоков) фильтром могут быть минимальные требования (возраст, специальность, знание языка и т.д.) – канадско-австралийско-новозеландский вариант. При этом не исключена конкуренция наиболее развитых стран за кандидатов на переселение из остальной части мира, которая, возможно, должна регулироваться какой-то международной конвенцией, содержащей права и обязанности как стран-импортеров, так и стран-экспортеров рабочей силы.

При этом так называемые «национальные государства» из числа развитых стран (Япония, Германия, Франция, Великобритания, Италия, Испания и т.п.) оказываются в заведомо проигрышном положении по сравнению со странами, сформированными на миграционной основе (США, Канада, Австралия, Новая Зеландия), из-за упомянутой выше неспособности адаптировать сколько-нибудь значимые массы людей с другой культурой. В первой из этих групп стран при прохождении определенного критического предела притока мигрантов (а он, судя по всему, уже близок) можно ожидать резкого усиления роли, с одной стороны, националистических и ксенофобских движений титульной нации (типа Национального фронта Ле Пена – обратите внимание на его электоральный успех на предпоследних президентских выборах), а с другой стороны, в качестве ответной реакции, – не менее радикальных движений среди мигрантов (в частности, на исламской основе), что может привести к резкой общественной

поляризации в этих странах и, в конечном счете, выбить их из числа стран-лидеров мировой экономики.

Не исключено, что мигранты и их потомки, ощущающие себя мигрантами, в одной из стран возьмут верх, и тогда облик этой страны может быстро, буквально в считанные годы, измениться. Но не в сторону ухода от «национального государства», а, наоборот, в сторону его воссоздания, но на другой культурно-религиозной основе. Это может вызвать массовый исход из этих стран «новой идентичности» прежней титульной нации в страны с близким культурным ландшафтом, которые «переродиться» не успели. Не исключено, что это будет приветствоваться в оставшихся старых «национальных государствах», которые, получив дополнительное и близкое по происхождению население, смогут успешно решать проблемы собственного рынка труда и в то же время более эффективно противостоять притоку «чужих» мигрантов. При еще худших сценариях развития событий в старых «национальных государствах» возможны масштабированные межэтнические и межконфессиональные столкновения вплоть до перерастания их в гражданскую войну с перспективой территориального расчленения на этнически и религиозно однородные и фактически независимые территории (примеры – бывшая Югославия, а затем – Босния и Герцеговина, бывшая Чехословакия, нынешняя Бельгия, сепаратистские Квебек и Каталония).

Проблемы адаптации мигрантов существуют и в странах второй группы, но в ближайшие десятилетия они не будут столь острыми, как в «национальных государствах», что позволит им «снимать сливки» на глобальном рынке труда и, возможно, за счет этого вырваться в лидеры мировой экономики.

3. О месте России в этом мегапроцессе. Пока Россия ведет себя как типичное «национальное государство», демонстрируя массовую нетерпимость даже по отношению к временным трудовым мигрантам. При этом наблюдается такое явление, как «утечка мозгов», – выезд из страны на ПМЖ или временно (которое часто становится постоянным) в развитые страны перспективных или уже состоявшихся специалистов. Пока этот поток в количественном отношении небольшой – несколько десятков тысяч человек в год, но у него – очень высокое качество. В дальнейшем, если Россия не вскочит в последний вагон поезда высокоэффективной экономики, этот поток может только усилиться. Причем он будет получать целенаправленное стимулирование со стороны стран-импортеров этих «мозгов», напо-

добие Национальной хоккейной лиги, занятой поиском и набором перспективных игроков со всего мира.

Российский мигрант очень выгоден не только благодаря своим высоким профессиональным качествам, но и в связи с культурной и религиозной близостью к титульному населению подавляющего большинства развитых стран. В этом плане он, бесспорно, выигрывает конкуренцию с людьми африканского и азиатского происхождения. Поэтому не исключено, что зарубежный работодатель будет отслеживать потенциального российского работника еще на школьной скамье, изучая, например, результаты его участия в различных олимпиадах. Следующим шагом может последовать предложение оплаты обучения в одном из престижных западных университетов с обязательством поступить в распоряжение некоторо-

го работодателя, по крайней мере, на несколько лет. Не исключено, что такая же «охота» может быть организована и на россиян с рабочими специальностями, на профессиональных медсестер, фермеров и т.п. специалистов.

Такой незавидной судьбы для перспектив развития России можно избежать только, повторюсь, решительными реформами во всех сферах жизни, которые позволят зацепиться за мир развитых стран. Это, конечно, очень тяжелая повестка дня, требующая колоссальной политической воли и профессионализма людей, принимающих решения. Возможно ли это? Пока шанс остается, но он постоянно уменьшается.

Подводя итоги, отметим, что на наших глазах формируется глобальный рынок труда, который меняет не только экономический, но, видимо, и политический ландшафт человечества.

Научная жизнь



В.М. Полтерович

Новая экономическая ассоциация
в 2009–2011 гг.: достижения и планы

**В.М. Полтерович,
А.Я. Рубинштейн**

О работе редколлегии Журнала НЭА
в 2009–2010 гг. и планах на 2011 г.

В.М. Полтерович

Новая экономическая ассоциация в 2009–2011 гг.: достижения и планы

Тезисы отчетного доклада на совместном заседании Правлений НЭА
и Журнала НЭА 28 февраля 2011 г.

1. В 2009–2010 гг. НЭА и Журнал НЭА провели (в ряде случаев совместно с другими организациями) девять научных конференций и круглых столов по широкому кругу экономических проблем. Ниже приведен их список.

- Вторые Международные ялтинские чтения «Мировой экономический кризис» (5–7 мая 2009 г., Алушта, Украина).
- Первый Всероссийский конгресс по экономофизике «Экономофизика, финансовые рынки, экономический рост» (3–4 июня 2009 г., Москва).
- VIII Международный симпозиум по эволюционной экономике «Эволюционная экономика и финансы: инновации, конкуренция, экономический рост» (18–20 сентября 2009 г., Пущино).
- Круглый стол «Социальные последствия кризиса в России: какая антикризисная программа нам нужна?» (12 ноября, 2009 г., Москва).
- Международная конференция «Институциональная экономика: развитие, преподавание, приложения» (17–18 ноября 2009 г., Москва).
- Первый Российский экономический конгресс (РЭК-2009, 7–12 декабря 2009 г., Москва).
- Постоянно-действующий международный семинар «Будущее рыночной экономики». Первое заседание: «Социальные измерения экономической динамики» (27 сентября 2010 г., Братислава).
- Конференция «Есть ли место политэкономии в современной экономической науке?» (Москва, 10–11 ноября 2010 г.).
- Годовая тематическая конференция НЭА «Образование, наука и модернизация» (Москва, 20–22 декабря 2010 г.)

В частности, в декабре 2009 г. НЭА провела Российский экономический конгресс. В работе РЭК-2009 приняли участие более 2000 представителей академической и вузовской экономической науки, сотрудников независимых научных центров из 71 города России и 31 города ближнего и дальнего зарубежья. Всего было сделано около 1 300 докладов. В рамках РЭК состоялась молодежная конференция, собравшая около 400 участников.

На первой годовой тематической конференции НЭА «Образование, наука и модернизация» (декабрь 2010 г.) были представлены 198 докладов. В ней приняли участие свыше 400 человек из 46 городов России, стран ближнего и дальнего зарубежья.

2. В декабре 2010 г. сформирован Экспертный совет Новой экономической ассоциации по экономическим реформам (ЭС НЭА). Совет включает 59 членов разных взглядов и направлений. Председателем Совета избран Г.А. Явлинский. Состоялось два заседания Совета.

3. Поддерживались и развивались тесно связанные друг с другом сайты НЭА и Журнала НЭА. В частности, создан форум НЭА «Проблемы организации экономической науки и экономического образования в России» (открыт на сайте НЭА в сентябре 2010 г.).

С момента создания сайтов (2 апреля 2009 г.) число посещений составило более 92 тысяч, за последние 30 дней – около 3 тысяч.

4. Вышло в свет 8 номеров Журнала НЭА (см. тезисы доклада «О работе редколлегии Журнала НЭА в 2009–2010 гг.).

5. Начала издаваться серия книг «Библиотека Новой экономической ассоциации».

Планируемые мероприятия на 2011 г.

1. Круглый стол «Демография и демографическая политика» (16 февраля, Москва).
2. Постояннодействующий международный семинар «Будущее рыночной экономики». Второе заседание: «Европейская финансовая система» (11–12 апреля, Москва).
3. Круглый стол «Постсоветское пространство: экономика и политика» (середина мая, Москва).
4. IX Международный симпозиум по эволюционной экономике «Финансы и реальный сектор: взаимодействие и конкуренция» (8–10 сентября 2011 г., г. Пущино, Московская область).
5. Круглый стол «Модернизация в регионах» (конец сентября).
6. Конференция «Методология экономического анализа: новый этап» (октябрь, Москва).

7. Вторая ежегодная тематическая конференция НЭА «Модернизация в регионах: институты, политика, взаимодействие с Центром» (ноябрь–декабрь, Москва).
8. Круглый стол «Права собственности и экономический рост» (декабрь – если хватит организационных ресурсов).

Кроме того, планируется:

- продолжить работу Экспертного совета НЭА по экономическим реформам.

Тема третьего заседания (в марте) «Закон о государственных закупках»;

- сформировать Экспертный совет НЭА по экономическому образованию;
- сформировать Попечительский совет ЖНЭА. При наличии средств организовать перевод журнала на английский язык;
- активизировать контакты с международными объединениями экономистов;
- провести кампанию по подписке на журнал Новой экономической ассоциации.

В.М. Полтерович

А.Я. Рубинштейн

О работе редколлегии Журнала НЭА в 2009–2010 гг. и планах на 2011 г.

(тезисы отчетного доклада на заседании редакционной коллегии журнала 9 марта 2011 г.)¹

1. В январе Журналу НЭА исполнилось два года. Создавая журнал, мы сформулировали основные цели и принципы работы редакционной коллегии, о которых упоминаем в преамбуле к каждому выпуску.

«Главная цель ассоциации и журнала – объединить усилия всех российских экономистов, работающих в Российской академии наук, в высших учебных заведениях, в аналитических центрах, для повышения качества российских экономических исследований и образования.

Журнал публикует статьи как теоретического, так и эмпирического характера, по всем направлениям экономической науки. Приветствуются междисциплинарные разработки и экономические исследования, использующие методы других наук – физики, социологии, политологии, психологии и т.п. Особое внимание предполагается уделять анализу процессов, происходящих в российской экономике».

«Все рассматриваемые статьи подвергаются двойному анонимному рецензированию. При принятии решения о публикации единственным критерием является качество работы – оригинальность, важность и обобщенность результатов, ясность изложения».

Чтобы Журнал стал интересным для экономистов разных стилей и направлений,

включая специалистов, занимающихся теоретическими, эмпирическими и прикладными исследованиями, были предусмотрены пять «базовых» разделов.

- I. Проблемы экономической теории.
- II. Исследование российской экономики.
- III. Вопросы экономической политики.
- IV. Горячая тема.
- V. Научная жизнь.

К настоящему времени вышло восемь номеров журнала. Попытаемся оценить, в какой мере достигнуты наши цели и решены поставленные нами задачи.

2. Разнообразие тематики, стилей и взглядов

Объем каждого из последних трех номеров журнала составляет примерно 11,5 учетно-издательских листа. Тематика опубликованных статей достаточно разнообразна, нам удается представить различные стили и направления экономических исследований, проводимых в России.

Наряду с работами, использующими экономико-математические модели и эконометрический аппарат, журнал публикует обзоры и материалы дискуссий по актуальным вопросам экономической политики, привлекая в качестве авторов не только профессиональных исследователей, но и ведущих ана-

¹ Сокращенная версия доклада была представлена на совместном заседании Правлений НЭА и Журнала НЭА 28 февраля 2011 г.

литиков правительственных ведомств и частных корпораций. В вышедших номерах представлены результаты исследований по проблемам российской банковской системы, кредитным рейтингам, рынкам недвижимости и природного газа, регулированию обменного курса, пенсионной реформе, региональной политике, эволюции собственности, бюджетной политике и др. Значительное внимание было уделено текущему кризису. Вот перечень «Горячих тем», обсуждавшихся в журнале.

- «Экономический кризис в мире и в России: причины, уроки, пути его преодоления» (№ 1–2).
- «Спад производства в России – причины и пути преодоления» (№ 3–4).
- «Российская банковская система в условиях кризиса» (№ 5).
- «Экономический кризис и социальная политика» (№ 6).
- «Стратегия модернизации российской экономики» (№ 7).
- «Образование и наука: проблемы формирования» (№ 8).

Как уже отмечалось, мы стремимся отразить в журнале тенденцию к мультидисциплинарности исследований общественных проблем. Ряд статей и материалов, опубликованных в журнале, посвящены рассмотрению проблем, находящихся на стыках экономики и политологии, социологии, лингвистики.

3. Корпус авторов, привлечение статей

В восьми номерах журнала опубликованы 118 статей, из них 115 – в пяти основных разделах, а именно: 15 статей – в первом разделе, 13 – во втором, 17 – в третьем, 54 – в четвертом, 16 статей – в пятом разделе.

Статьи написаны 157 авторами. Из них 49 – сотрудники РАН, 53 – преподаватели российских вузов, 42 автора работают в других организациях и еще 15 – зарубежные специалисты. Среди авторов лидируют москвичи, но имеются также представители Санкт-Петербурга, Новосибирска, Екатеринбурга, Иркутска, Читы.

Начиная с № 6 журнал включен в список ВАК научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы результаты диссертаций на соискание ученой степени доктора и кандидата наук. Благодаря этому расширился корпус наших потенциальных авторов.

Важным источником привлечения авторов являются проводимые НЭА и Журналом НЭА научные мероприятия. В частности, статьи для «Горячей темы» «Экономический кризис и

социальная политика» написаны по материалам круглого стола, организованного журналом.

Портфель журнала постепенно растет. В настоящее время мы имеем около 30 статей на разных стадиях рецензирования и доработки.

4. Читательская аудитория и распространение журнала

Тираж номера составляет 700 экземпляров. Мы рассылаем около 400 экземпляров, остальные 300 распространяем сами, раздаем участникам наших конференций и круглых столов. Журнал поступает в центральные научные библиотеки, библиотеки вузов и исследовательских институтов, в органы государственного управления и финансовые структуры. Все вышедшие номера выставлены на сайте журнала.

Журнал зарегистрирован в базах электронных библиотек «*eLIBRARY*» и «*RePEC*».

С июля 2010 г. журнал распространяется по подписке.

Из-за недостатка средств удалось перевести на английский язык только первый выпуск (№ 1–2) журнала.

5. Рецензирование

Все статьи, опубликованные в первых трех разделах, подвергались двойному анонимному рецензированию. Все принятые статьи дорабатывались авторами в соответствии с замечаниями рецензентов, в подавляющем большинстве случаев доработанные версии также рецензировались. Лишь заметки рубрик «Горячая тема» и «Научная жизнь» печатаются в журнале по предварительному приглашению и последующему решению редколлегии без формального рецензирования.

Наш корпус рецензентов составил 60 специалистов, из них 35 – не члены редколлегии; в нескольких случаях для рецензирования привлекались зарубежные специалисты.

Отклонено 38 статей. Это почти 25% от общего числа статей, поданных в редакцию, включая статьи «Горячей темы» и «Научной жизни», и 46% от числа всех отрецензированных статей.

Задачи и планы на 2011 г.

1. Публикация мультидисциплинарных разработок.

Начиная с № 9 в журнале вводится новая рубрика «Методология экономического анализа» и планируется публикация статей по проблемам демографии, социологии и статистики, психологии и политологии.

2. Расширение корпуса авторов, привлечение статей.

Необходимо активнее привлекать авторов из регионов.

Целесообразно интенсифицировать усилия по организации круглых столов журнала, посвященных обсуждению актуальных проблем российской экономики. Эти тематические круглые столы станут основой рубрики «Горячая тема» и привлекут ведущих российских экономистов.

Планируемые круглые столы в 2011 г. (и одноименные «Горячие темы»)

- «Проблемы демографии и демографической политики» (№ 9) (проведен в феврале 2011 г.).
- «Постсоветское пространство: экономика и политика» (№ 10).
- «Модернизация в регионах» (№ 11).
- «Права собственности и экономический рост» (№ 12).

3. Расширение читательской аудитории.

Необходимо развернуть кампанию по подписке на Журнал НЭА.

Целесообразно провести опрос читателей журнала, чтобы выявить точки недовольства и пожелания.

Члены редколлегии будут активнее привлекать потенциальных авторов к сотрудничеству с журналом.

Планируется доработка англоязычной версии сайта журнала.

4. Улучшение процесса рецензирования.

Мы будем стремиться повысить качество рецензий и ускорить процесс рецензирования. Планируется создать электронную систему подачи и хранения статей и рецензий, оповещения авторов и рецензентов.

5. Планируется инициировать издательскую программу «Приложение к Журналу НЭА», включая участие в издании «Библиотеки Новой экономической ассоциации», а также издание стенограмм дискуссий на круглых столах журнала.

6. Финансирование Журнала.

Редколлегия будет предпринимать усилия для привлечения средств на финансирование журнала. Насущными задачами являются формирование Попечительского совета и создание Фонда Журнала НЭА.

Одна из важнейших целей, для достижения которой необходимы дополнительные средства, – перевод журнала на английский язык.

IX Международный симпозиум по эволюционной экономике

**«Финансы и реальный сектор:
взаимодействие и конкуренция»**

8–10 сентября 2011 г., Пушкино, Московская область, Россия

Организаторы:

Центр эволюционной экономики, Институт экономики РАН,
Центральный экономико-математический Институт РАН,
Новая экономическая ассоциация Российской Федерации

IX Международный симпозиум посвящен обсуждению долгосрочных тенденций коэволюции современной финансовой системы и реального сектора.

Основные темы для обсуждения:

- Взаимодействие финансового и реального секторов экономики в контексте фундаментальной экономической теории.
- Инвестиции в реальный и финансовый секторы экономики и их влияние на краткосрочный и долгосрочный экономический рост.
- Соотношение иерархической (вертикальной) и сетевой (горизонтальной) систем в финансовой сфере.
- «Институциональный дизайн» финансовых систем в экономике различных стран.
- Факторы посткризисной динамики российской экономики и программа модернизации.

С ключевыми докладами на симпозиуме выступят:

Карлота Перес (Великобритания).

Технологические революции и финансовый капитал
(тема предварительная);

Эрик С. Райнерт (Норвегия).

Как богатые страны стали богатыми и почему бедные страны остаются бедными (тема предварительная).

Заявки на участие (не более 200 слов) направляйте Анатолию Семеновичу Нешитому по адресу: a-nesh@yandex.ru до **15 мая 2011 г.**

Решение о включении доклада в программу будет отправлено участникам до **15 июня 2011 г.** по электронной почте.

Участникам, чьи доклады будут включены в программу симпозиума, обеспечивается проезд из Москвы до Пушкино и обратно, питание и проживание во время симпозиума.

За дополнительной информацией обращайтесь:

Татьяна Глебовна Башутская: (903) 660-80-70 (тел.); (495) 129-08-88 (факс)

Журнал Новой экономической ассоциации

Дизайн

В. Валериус

Компьютерная верстка

О. Скворцова

Редактор

И. Шитова

Издатель: АНО «Журнал Новой экономической ассоциации»

Адрес редакции: 117218, Москва, Нахимовский проспект, 32, офис 1115.

Тел.: +7 (495) 637-69-59; Тел./ факс: +7 (495) 718-98-55

E-mail: gnea@inecon.ru; tizina@mail.ru

Подписано в печать: 31.03.2011

Формат: 70x108 1/16

Бумага офсетная: Печать офсетная

Уч. изд. л. 11,4

Тираж 700 экз.

Отпечатано в типографии ОАО «Чеховский полиграфический комбинат»

Адрес: 142300 МО г.Чехов, ул. Полиграфистов д. 1

Заказ № 8194.

Подписной индекс журнала в каталоге Агентства "Роспечать" 37158

Перепечатка материалов из «Журнала Новой экономической ассоциации» только по согласованию с редакцией