

ВопросыTM ЭКОНОМИКИ

www.vopreco.ru

В НОМЕРЕ :

Парадоксы формирования резервной
заработной платы на российском рынке труда

Занятость в российском бюджетном секторе

Влияние «качества» вуза
на заработную плату выпускников

О методологии институциональных исследований

8

2 0 1 6

РОССИЙСКИЙ РЫНОК ТРУДА

Р. Капелюшников, А. Лукьянова — Парадоксы формирования резервной заработной платы на российском рынке труда. <i>Часть I</i>	5
Е. Гурвич, А. Хазанов — Занятость в российском бюджетном секторе: значимы социальные или экономические факторы?	28
Г. Борщевский — Реформирование российской государственной службы в зеркале бюджетных расходов	57
С. Рощин, В. Рудаков — Влияние «качества» вуза на заработную плату выпускников	74

**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНСТИТУТЫ:
ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА**

А. Шаститко — О методологии институциональных исследований (<i>К 80-летию статьи Рональда Коуза «Природа фирмы»</i>)	96
А. Обыденков — Основания параметрического стратегического управления: институциональный анализ	120

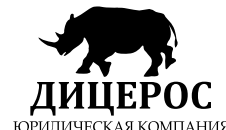
НАУЧНЫЕ СООБЩЕНИЯ

В. Загашвили — Зарубежный опыт импортозамещения и возможные выводы для России	137
--	-----

РАЗМЫШЛЕНИЯ НАД КНИГОЙ

П. Ореховский — Методология экономической науки в ретроспективе (<i>О книге В. М. Ефимова «Экономическая наука под вопросом: иные методология, история и исследовательские практики»</i>)	149
--	-----

Представляем новый журнал «Russian Journal of Economics»	156
XVIII Апрельская международная научная конференция НИУ ВШЭ	158
Льготная подписка на журнал «Вопросы экономики»	159

	ПРЕДСТАВЛЕНИЕ ИНТЕРЕСОВ В СУДАХ: недвижимость, корпоративные споры, интеллектуальные права, банкротство, структурирование сделок с активами WWW.DICEROS.RU
---	--

CONTENTS

RUSSIAN LABOR MARKET

R. Kapeliushnikov, A. Lukyanova — Paradoxes of reservation wage setting in the Russian labor market. <i>Part I</i>	5
E. Gurvich, A. Khazanov — Public employment in Russia: Do social security or economic factors matter?	28
G. Borshchevskiy — Civil service reform in the mirror of budget expenditures.....	57
S. Roshchin, V. Rudakov — The effect of university quality on graduates' wages.....	74

ECONOMIC INSTITUTIONS: THEORY AND PRACTICE

A. Shastitko — On the methodology of institutional studies (<i>To the 80th anniversary of Ronald Coase's "Nature of the Firm"</i>).....	96
A. Obydenov — Foundations of the parametric strategic management: An institutional economics perspective	120

RESEARCH NOTES

V. Zagashvili — Foreign experience of import substitution and possible conclusions for Russia.....	137
---	-----

REFLECTIONS ON THE BOOK

P. Orekhovsky — Economic methodology in retrospect (<i>On the book by V. M. Yefimov "Contested economic science: The other methodology, history and research practices"</i>).....	149
---	-----

Presenting <i>Russian Journal of Economics</i>	156
XVIII April International Academic Conference On Economic And Social Development	158

РОССИЙСКИЙ РЫНОК ТРУДА

Р. Капелюшников, А. Лукьянова

Парадоксы формирования резервной заработной платы на российском рынке труда*

Часть I

Настоящая работа посвящена особенностям формирования резервной заработной платы в условиях российского рынка труда. Первая часть включает обзор литературы, описание используемых данных и сравнительный анализ субъективных оценок резервной заработной платы с различными объективными показателями оплаты труда. Эмпирическую базу исследования составляют данные РМЭЗ–ВШЭ за 2006–2014 гг., относящиеся к незанятым индивидам, желающим иметь работу. Анализ показывает, что хотя зарплатные запросы участников российского рынка труда в среднем завышены, при столкновении с реальностью они быстро корректируются в сторону понижения, что позволяет избежать формирования высокой долговременной безработицы. Во второй части выявляются основные детерминанты резервной заработной платы и оценивается ее влияние на результативность поиска.

Ключевые слова: рынок труда, резервная заработная плата, безработица, Россия.

JEL: J01, J30, J64.

Резервная заработная плата (reservation wage) — ключевое понятие теории поиска на рынке труда. Этим термином обозначается наименьшая оплата, за которую работник будет согласен начать трудиться. Любое предложение от работодателя о трудоустройстве, предполагающее более низкую оплату, будет отвергаться, и поиск продолжится. В то же время первое предложение с заработной платой выше резервного уровня окажется принятым, и дальнейший поиск не понадобится.

Резервная заработная плата — важнейший фактор, от которого зависят как вероятность найти подходящую работу, так и уровень бу-

Капелюшников Ростислав Исаакович (rostis@hse.ru), д. э. н., главный научный сотрудник ИМЭМО РАН, замдиректора Центра трудовых исследований (ЦТИ) НИУ ВШЭ (Москва); *Лукьянова Анна Львовна* (alukyanova@hse.ru), к. э. н., старший научный сотрудник ЦТИ НИУ ВШЭ (Москва).

* Работа выполнена в рамках Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ.

дущей оплаты. Устанавливая ее, соискатель сталкивается с дилеммой. С одной стороны, чем она ниже, тем больше шансов быстро найти подходящее предложение и тем, следовательно, короче период поиска (безработицы). Однако оплата, которую он станет при этом получать, найдя работу, будет скорее всего меньше. С другой стороны, чем выше резервная заработная плата, тем больше будущая оплата, на которую он сможет рассчитывать. Однако найти подходящее предложение будет тогда труднее и тем, следовательно, длительнее будет период поиска (безработицы). В результате рациональный экономический агент, обладающий полной информацией о ситуации на рынке труда, будет устанавливать резервную заработную плату на уровне, при котором ему будет безразлично — продолжать оставаться безработным или начинать трудиться, иными словами, на уровне, при котором его выгоды и издержки от продолжения поиска окажутся равны.

Но если соискатели не полностью рациональны, располагают ограниченной информацией или сталкиваются с искаженной системой стимулов, то их ожидания могут оказываться неадекватными. Они могут устанавливать слишком высокую резервную заработную плату и сохранять ее на этом завышенном уровне, несмотря на изменения на рынке труда. Ее негибкость в сторону снижения может стать причиной устойчиво высокой безработицы. Негибкая резервная заработная плата препятствует мэтчингу (соединению) работников и фирм, затрудняя и замедляя адаптацию рынка труда к происходящим изменениям. Таким образом, анализ резервной заработной платы имеет большое значение для понимания особенностей функционирования рынка труда, возникающих на нем проблем и возможных путей их решения.

Изучению резервной заработной платы и факторов, которые ее определяют, посвящена большая литература. К сожалению, насколько нам известно, на российских данных такой анализ не проводился.

Цель нашего исследования — проанализировать особенности формирования резервной заработной платы в условиях российского рынка труда. Его эмпирическую основу составляют данные Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения (РМЭЗ — ВШЭ) за различные годы. Насколько зарплатные ожидания индивидов, занятых поиском работы, определяют их реальное поведение? Можно ли утверждать, что эти ожидания формируются под влиянием различий в их потенциальной производительности, а также различий в состоянии локальных рынков труда, где они ведут поиск? В какой мере устанавливаемая индивидами резервная заработная плата отражает их действительные перспективы на рынке труда? Это лишь некоторые из вопросов, которые мы намерены обсудить.

Теория и обзор литературы

Концептуальной рамкой, в которой ведется анализ резервной заработной платы, служит теория поиска (Pissarides, 2000). Естественно, поиск имеет смысл лишь в условиях несовершенной информации: если бы экономические агенты располагали исчерпывающе полной инфор-

мацией о ситуации на рынке труда, то они мгновенно, без каких-либо издержек перемещались бы на наиболее привлекательные (из доступных) рабочие места, а работодатели мгновенно, без каких-либо издержек получали в свое распоряжение наиболее привлекательных (из доступных) работников.

В стандартной модели поиска предполагается, что соискатели максимизируют ожидаемую полезность, выбирая интенсивность поиска и уровень резервной заработной платы. Они определяют их значения так, чтобы ожидаемая полезность от продолжения поиска (сохранения в следующем периоде статуса безработного) и от его прекращения (перехода в следующем периоде в состояние занятости) были равны. При выборе оптимальных значений интенсивности поиска и уровня резервной заработной платы соискателю будет безразлично, оставаться безработным или стать занятым.

Вероятность найти работу (иными словами, длительность поиска) определяется, во-первых, вероятностью для безработного получить предложение о трудоустройстве и, во-вторых, вероятностью того, что он это предложение примет. Вероятность получить предложение о трудоустройстве зависит от потока заявок от работодателей, индивидуальных характеристик соискателей и интенсивности поиска. Со временем она может как снижаться (например, когда безработные отчаиваются найти подходящую работу), так и возрастать (например, после окончания срока получения пособия по безработице).

Готовность принять предложение о трудоустройстве определяется уровнем резервной заработной платы. Это тот минимум оплаты, при котором безработный согласится прекратить поиск и приступить к работе. Значительная часть безработных получают пособия. В этом случае нижний порог резервной заработной платы будет задаваться их величиной, поскольку соискателям не имеет смысла соглашаться на работу с оплатой меньше, чем получаемые ими пособия. Однако на практике резервная заработная плата, устанавливаемая соискателем, будет, как правило, превышать это пороговое значение.

Базовое уравнение теории поиска для определения оптимальной резервной заработной платы выглядит следующим образом (Mortensen, 1986):

$$(\lambda/\rho) \int_w^r (w - w^r) dF(w) = c + w^r - b,$$

где: λ — темп поступления предложений о трудоустройстве; ρ — норма дисконтирования; w^r — оптимальная резервная заработная плата; $F(w)$ — распределение заработных плат, предлагаемых работодателями; c — затраты на поиск; b — выгоды от незанятости (выплаты по безработице). Левая часть уравнения отражает выгоды от поиска (представляют собой приведенную величину ожидаемой заработной платы сверх резервного уровня, взвешенную по вероятности получения предложения о трудоустройстве), а правая — его издержки (представляют собой сумму прямых затрат и недополученной в период поиска заработной платы за вычетом выплат по безработице). Фактически оно говорит о том, что условием выбора оптимальной резервной заработной платы выступает равенство предельных выгод и предельных

издержек поиска. Из этой базовой модели прямо следует, что чем выше резервная заработная плата, тем ниже вероятность получить работу в настоящем периоде (или, что то же самое, тем длительнее ожидаемая безработица), поскольку тем труднее найти подходящее предложение.

Величина резервной заработной платы определяется множеством факторов. Во-первых, общим состоянием рынка труда (во время кризиса она будет в среднем ниже, чем во время бума). Чем большим числом вакансий располагает рынок труда и чем выше заработная плата на нем, тем выше уровень резервной заработной платы. Во-вторых, индивидуальными характеристиками работников (у более производительных она будет выше). В-третьих, наличием альтернативных источников дохода, таких как пособия по безработице или доходы других членов домохозяйства (более состоятельные безработные могут позволить себе более длительный поиск на рынке труда и потому устанавливают резервную заработную плату на более высоком уровне). Можно утверждать, что резервная заработная плата отрицательно связана с издержками поиска: чем они выше, тем меньше оплата, за которую готов трудиться соискатель.

Существуют модели как со стационарной, так и с нестационарной резервной заработной платой. В первом случае предполагается, что с увеличением продолжительности поиска она не меняется, во втором — что в процессе поиска соискатели ее пересматривают. Это может происходить по разным причинам.

Во-первых, со временем состояние рынка труда может меняться, так что соискателям приходится подстраивать свои ожидания под изменившиеся условия. Во-вторых, чем дольше человек занят поиском работы, тем более реалистичными становятся его представления как об общей ситуации на рынке труда, так и о своих возможностях. Из-за этого по мере увеличения срока безработицы соискатели могут начинать корректировать установленную ими резервную заработную плату (как правило, в сторону понижения). (В начале поиска многие безработные могут быть настроены излишне оптимистично, переоценивая свои шансы найти «хорошую» работу.) В-третьих, чем длительнее безработица, тем сильнее угроза эрозии знаний, навыков и квалификации соискателя (обесценения его человеческого капитала). В глазах работодателей продолжительное отсутствие у человека работы может выступать негативным сигналом: длительно безработным они будут предлагать рабочие места с более низкой оплатой. В-четвертых, на резервную заработную плату будут влиять изменения в альтернативных доходах, которыми располагают соискатели (так, окончание срока получения пособия может заставить их снижать свои первоначальные зарплатные ожидания; постепенное исчерпание сбережений должно вести к такому же результату). В итоге еще одной возможной детерминантой резервной заработной платы выступает длительность безработицы (продолжительность поиска).

Как следствие, зависимость между резервной заработной платой и длительностью безработицы (продолжительностью поиска) оказывается двусторонней: чем выше первая, тем длительнее вторая; но чем длительнее вторая, тем ниже первая. В первом случае между ними следует ожидать положительную, а во втором — отрицательную связь. В технических терминах это означает, что в данном случае мы сталкиваемся с проблемой эндогенности (двусторонней причинности). Этому сюжету посвящена едва ли не большая часть литературы по проблеме резервной заработной платы: меняется она по мере увеличения продолжительности поиска, и если да, то насколько сильно, и каким образом здесь можно вычленить «чистый» эффект, свободный от обратного влияния резервной заработной платы на длительность безработицы?

Эмпирическая литература по рассматриваемой проблеме распадается на две части (Malk, 2014): в первой обсуждается влияние резервной заработной платы на продолжительность безработицы, во второй — детерминанты самой резервной

заработной платы (включая обратное влияние на нее продолжительности безработицы). В первом случае исследователи, как правило, обнаруживают положительную связь: чем выше зарплатные требования соискателей, тем длительнее поиск (Jones, 1988; Bloemen, Stancanelli, 2001; Prasad, 2003); во втором результаты оказываются неоднозначными (отрицательного влияния длительности поиска на резервную заработную плату во многих случаях обнаружить не удается).

Что касается влияния на резервную заработную плату индивидуальных характеристик работников, то оно, как правило, аналогично их влиянию на фактическую заработную плату. Так, все исследования показывают, что у мужчин зарплатные притязания значительно выше, чем у женщин (Bloemen, Stancanelli, 2001; Christiansen, 2001; Prasad, 2003; Hinnosaar, 2003; Brown, Taylor, 2011; Blien et al., 2012; Malk, 2014). Как правило, они ниже у самых молодых и самых пожилых работников (Bloemen, Stancanelli, 2001; Hinnosaar, 2003; Malk, 2014). Например, на данных по Германии было показано, что пик резервной заработной платы достигается в возрастной группе 25–34 года (Prasad, 2003). Обычно она растет с повышением уровня образования соискателей (Bloemen, Stancanelli, 2001; Prasad, 2003; Hinnosaar, 2003; Malk, 2014). Положительная связь наблюдается и с показателями здоровья (Franz, 1980). Кроме того, в ряде работ было установлено, что существенное влияние на резервную заработную плату оказывает зарплата на последнем рабочем месте соискателя (Jones, 1989; Hogan, 1999; 2004; Christiansen, 2001; Prasad, 2003). Резервная заработная плата варьирует также в зависимости от причин безработицы: при прочих равных условиях, у «добровольных» безработных (ушедших с последнего места работы по собственному желанию) она выше, чем у «вынужденных» (Malk, 2014).

Имеются свидетельства, что резервная заработная плата положительно связана с интенсивностью поиска: более мотивированные соискатели с более тесной привязкой к рынку труда выбирают для себя более высокую резервную заработную плату (Brown, Taylor, 2011). (Интенсивность поиска измеряется обычно числом методов, используемых безработными в процессе трудоустройства.) Во многих работах отмечается, что резервная заработная плата выше у соискателей, которые принадлежат к домохозяйствам с более высокими доходами и большими активами (Bloemen, Stancanelli, 2001; Prasad, 2003; Hinnosaar, 2003; Malk, 2014). Это объясняется тем, что издержки поиска у таких индивидов должны быть ниже.

Эффект пособий по безработице и других социальных выплат неоднозначный. Многие исследования не обнаруживают здесь никакой либо выявляют очень слабую связь (Franz, 1980; Jones, 1989; Christiansen, 2001; Hogan, 1999; 2004; Hinnosaar, 2003). Однако имеются работы, из которых следует, что доступ к пособиям по безработице значительно повышает уровень резервной заработной платы (Prasad, 2003). Есть также свидетельства, что окончание срока получения пособия ведет к существенному снижению зарплатных требований соискателей (Fishe, 1982).

Большое внимание в литературе уделяется влиянию на резервную заработную плату макроэкономических параметров, характеризующих состояние региональных рынков труда. И в этом случае результаты оказываются противоречивыми. Так, многие авторы приходят к выводу, что влияние региональной безработицы на резервную заработную плату либо отсутствует, либо очень слабое (Franz, 1980; Jones, 1989; Hogan, 1999; 2004). По оценкам В. Хогана, намного более сильное влияние оказывают региональные уровни заработной платы (Hogan, 2004). В то же время ряд авторов получают прямо противоположные результаты, из которых следует, что региональные показатели безработицы выступают сильными детерминантами резервной заработной платы, тогда как региональные показатели заработной платы отражаются на ней слабо (Blien et al., 2012; Malk, 2014). Значительный эффект региональных показателей безработицы фиксируют также С. Браун и К. Тейлор (Brown, Taylor, 2013). Некоторые исследователи отмечают необходимость пользоваться не общими показателями безработицы, а специфическими, рассчитанными для отдельных образовательных или профессиональных групп (Christiansen, 2001).

Но, пожалуй, наиболее сильные расхождения в оценках наблюдаются в ключевом вопросе — о динамике резервной заработной платы в ходе поиска. В ряде

работ не было обнаружено значимого влияния продолжительности безработицы на резервную заработную плату (Franz, 1980; Christiansen, 2001; 2002). Но некоторые авторы приходят к выводу о значительном снижении резервной заработной платы в процессе поиска (Kiefer, Neuman, 1979; Fische, 1982; Addison et al., 2010). В недавнем исследовании Krueger, Mueller, 2014, где использовались данные панельного обследования безработных в Нью-Джерси, показано, что резервная заработная плата по мере увеличения продолжительности поиска действительно снижается, но достаточно умеренно — на 0,05–0,14% за каждую дополнительную неделю безработицы. Причем подобная динамика характерна только для одной возрастной группы — безработных в возрасте 51 год и старше. Близкий по величине эффект — снижение резервной заработной платы примерно на 0,5% в месяц — был обнаружен для Эстонии (Malk, 2014). Примерно такая же оценка — снижение на 0,3% в месяц — получена для безработных в ЮАР (Patrizio, Zoch, 2015).

В двух исследованиях прямое влияние резервной заработной платы на продолжительность безработицы и обратное влияние продолжительности безработицы на резервную заработную плату моделировались одновременно (Brown, Taylor, 2013; Addison et al., 2010). В первом было обнаружено, что если эластичность продолжительности безработицы по резервной заработной плате положительная и высокосigni-фическая, то эластичность резервной заработной платы по продолжительности безработицы отрицательная, но невысокая (меньше 1). Во втором оба эффекта также оказались статистически значимыми и с «правильными» знаками.

Проблема эндогенности, возникающая из-за встречного влияния резервной заработной платы и продолжительности поиска друг на друга, начиная с работы С. Джонса (Jones, 1989), обычно решается с помощью метода инструментальных переменных. В разных исследованиях в качестве таковых использовались факт получения пособий по безработице, семейный статус, наличие несовершеннолетних детей, число источников средств существования, получение финансовой поддержки от других членов семьи, доход супруга(и), наличие собственного жилья (Jones, 1989; Prasad, 2003; Malk, 2014). Оригинальный эмпирический подход использован в работе Дж. Аддисона с соавторами (Addison et al., 2010), которые предложили включать в уравнение для резервной заработной платы продолжительность одновременно как незаконченной, так и законченной безработицы. Исходя из теоретических соображений, они показывают, что коэффициент при первой переменной отражает влияние продолжительности поиска на резервную заработную плату, тогда как коэффициент при второй — влияние резервной заработной платы на продолжительность поиска¹. Как отмечалось выше, в первом случае они получают значимый отрицательный, а во втором — значимый положительный эффект, что соответствует теоретическим ожиданиям. В то же время при включении в уравнение только продолжительности незаконченной безработицы они не получают статистически значимого результата. (В этом контексте заметим, что практически во всех имеющихся работах исследователи вынуждены оперировать показателями незавершенной безработицы, то есть продолжительностью поиска с его начала до момента наблюдения в рамках обследования.)

Отметим, что сами данные о резервной заработной плате нередко вызывают сомнения. Информацию о ней исследователи практически всегда получают из опросных данных: из ответов респондентов на вопрос о том, какова минимальная зарплата, за которую они были бы готовы приступить к работе. Эти субъективные данные могут быть недостаточно надежными по нескольким причинам (Kingdon, Knight, 2001). Во-первых, индивиды могут обладать ограниченной информацией о состоянии рынка труда. Во-вторых, они могут неверно интерпретировать вопрос о резервной заработной плате, например, как вопрос об ожидаемой заработной плате, которую им, как они надеются, в конечном счете удастся найти. Или респон-

¹ Иными словами, продолжительность законченной безработицы определяется резервной заработной платой, которая, в свою очередь, может меняться в зависимости от продолжительности незаконченной безработицы.

денты могут понимать его в нормативном смысле — как вопрос о том, сколько они должны зарабатывать (какой оплаты достойны), а не о том, сколько могут зарабатывать (Pettersson, 1997). Когда на их ответы начинают влиять представления о «справедливой» оплате, это, как показано в ряде работ, приводит к тому, что индивиды из нижней части распределения по заработной плате дают оценки выше, а респонденты из верхней — ниже фактической заработной платы, которую они получали на последнем месте работы (Jones, 1988; Pettersson, 1997). Отмечается также, что длительно безработные склонны сводить вопрос о резервной заработной плате к вопросу о минимальной сумме, необходимой им для проживания (Dawes, 1993). В-третьих, при ответе на предложенный вопрос респонденты могут представлять себя в ситуации торга и поэтому давать завышенные ответы. В-четвертых, они могут отвечать по-разному на открытый и закрытый вопросы (предпочтительнее второй вариант). Наконец, в-пятых, у респондентов просто может не быть никакого сформировавшегося представления о минимальной оплате, за которую они были бы готовы приступить к работе. В результате субъективным данным о резервной заработной плате могут быть присущи серьезные ошибки измерения (Patrizio, Zoch, 2015). Однако, несмотря на все ограничения, большинство исследователей признают эти данные важным источником информации о реальном поведении участников рынка труда и активно используют их в эмпирическом анализе.

Описание данных

В настоящей работе используются данные Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения (РМЭЗ—ВШЭ) за 2006—2014 гг. Именно с 2006 г. в анкете обследования появился вопрос: «Представьте, что Вам сегодня предложили работу. Какую минимальную зарплату Вам должны платить на этой новой работе, чтобы Вы согласились на нее? Сколько рублей?».

Вопрос задается всем респондентам РМЭЗ—ВШЭ, желающим найти работу, как занятым, так и незанятым. Однако мы используем данные только по респондентам, которые на момент опроса не имели постоянной работы. Таким образом, из анализа исключены те, кто имел работу или находился в оплачиваемом или неоплачиваемом отпуске, включая отпуск по уходу за ребенком. Из-за небольшого числа наблюдений в качестве базового варианта мы используем расширенную трактовку понятия безработицы, накладывая условия отсутствия работы и желаний найти работу, однако не требуя соблюдения условий об активном поиске работы и готовности приступить к ней². Робастность результатов проверяется на подвыборке безработных, при выделении которой используются критерии, приближенные к критериям МОТ. В последние годы среди исследователей все большую поддержку получает точка зрения, что граница, отделяющая безработных (в стандартном определении) от экономически неактивных, очень условная,

² В соответствии с методологией Международной организации труда (МОТ), к безработным относятся лица, которые в рассматриваемый период одновременно удовлетворяли следующим критериям: 1) не имели работы (доходного занятия); 2) занимались активным поиском работы в течение последнего месяца, то есть обращались в государственную или коммерческую службу занятости, использовали или помещали объявления в печати, непосредственно обращались к администрации организации (работодателю), использовали личные связи и т. д. или предпринимали шаги по организации собственного дела; 3) были готовы приступить к работе в течение обследуемой недели.

поэтому во многих работах анализ резервной заработной платы строится на данных, включающих как тех, так и других (Hogan, 2004; Blackaby et al., 2007).

Кроме того, мы исключили респондентов моложе 16 лет и тех, о ком отсутствовала информация по базовым демографическим характеристикам (пол, возраст). Респондентам не задают дополнительных вопросов о характеристиках ожидаемой работы, поэтому невозможно определить, имеет респондент в виду работу с полной или неполной занятостью, постоянную или временную и т. д. Чтобы отсеять тех, кто ищет работу с заведомо неполной занятостью, мы удалили данные по респондентам, которые указали резервную заработную плату ниже величины минимального размера оплаты труда (МРОТ), действовавшей на момент опроса, за вычетом подоходного налога, то есть ниже $0,87 \times \text{МРОТ}$. Из-за этого условия был исключен 1% респондентов. Для исключения влияния аутлайеров мы также удалили верхние 0,25% распределения резервных заработных плат по каждому году (1–4 наблюдения в зависимости от года). Итоговая выборка состоит из 11 894 наблюдений: по годам число наблюдений варьирует от 964 в 2008 до 1625 в 2010 г.

Для приведения данных о резервной заработной плате за разные годы к сопоставимому виду мы дефлируем их на годовые (октябрь к октябрю) индексы потребительских цен (ИПЦ), используя общероссийский индекс. В качестве базисного периода взят 2006 г.

Описательные характеристики выборки незанятых, желавших иметь работу, за рассматриваемые годы представлены в таблице 1. Средний возраст вошедших в нее респондентов колебался около отметки 35 лет с явно выраженной тенденцией к постарению. Доля женщин во все годы была близка к 50%, доля сельских жителей находилась в пределах 25–30%. Выборка примерно поровну делилась между лицами, состоящими и не состоящими в браке. Самой многочисленной образовательной группой были лица с полным средним образованием, доля которых приближалась к 50%. Широко были также представлены лица, не пошедшие дальше неполной средней школы, и лица со средним профессиональным образованием. Реже всего среди незанятых, желавших трудиться, встречались обладатели высшего образования (порядка 15%).

Большинство домохозяйств, в которых проживали лица с желанием иметь работу, состояли из трех-четырех членов; в каждом третьем имелись дети в возрасте до 18 лет.

В составе нашей выборки 15–20% своим основным занятием называли учебу. Это означает, что многие из них (возможно, большинство) хотели иметь работу лишь в качестве дополнительного занятия и потому скорее всего были заинтересованы в получении временной или неполной занятости. Примерно каждый десятый был пенсионером. В этой группе также, по-видимому, было немало тех, кто искал работу с неполной занятостью.

Каждый четвертый-пятый незанятый, желавший иметь работу, в течение месяца, предшествовавшего опросу, занимался случайными подработками. Случайные заработки могли значительно снижать издержки поиска, увеличивая тем самым его длительность. Впрочем, наличие случайных заработков может свидетельствовать и об обратном: о том, что человек действительно заинтересован в получении работы и остро нуждается в деньгах. Возможно также, что подработки помогали тем, кто был ими занят, поддерживать хорошую «трудовую форму», препятствуя обесценению их человеческого капитала. Для лиц, не имеющих значительного опыта работы, случайные заработки можно рассматривать как одну из форм job-шопинга: молодые люди часто пробуют себя в разных видах деятельности и в разных типах фирм,

Т а б л и ц а 1

Описание данных: основная выборка

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Средний возраст, лет	33,8	33,0	32,2	33,6	34,5	34,9	35,5	36,1	36,1
Женщины	0,51	0,49	0,48	0,46	0,50	0,47	0,50	0,49	0,47
Сельские жители	0,31	0,28	0,25	0,29	0,27	0,27	0,28	0,28	0,27
Средний размер д/х, человек	3,8	3,6	3,7	3,6	3,7	3,7	3,6	3,6	3,6
Образование									
среднее	0,46	0,46	0,36	0,38	0,50	0,46	0,41	0,43	0,44
среднее специальное	0,20	0,19	0,31	0,28	0,19	0,19	0,20	0,20	0,18
высшее	0,14	0,12	0,12	0,13	0,13	0,15	0,17	0,18	0,16
Имеют детей в возрасте до 18 лет	0,32	0,31	0,30	0,32	0,32	0,32	0,29	0,30	0,29
Основное занятие									
студент	0,17	0,20	0,22	0,16	0,15	0,13	0,14	0,13	0,13
пенсионер	0,10	0,10	0,07	0,09	0,10	0,10	0,11	0,11	0,10
В браке	0,52	0,46	0,46	0,52	0,53	0,52	0,49	0,51	0,51
Имеют приработки	0,25	0,23	0,23	0,20	0,18	0,21	0,22	0,21	0,19
Не имеют опыта работы	0,27	–	0,30	0,24	0,23	0,19	0,22	0,17	0,20
Ушли с последнего места работы добровольно	0,55	–	0,51	0,49	0,52	0,57	0,54	0,58	0,55
Были уволены с последнего места работы	0,18	–	0,19	0,27	0,25	0,24	0,24	0,25	0,25
Время с момента ухода с последней работы, месяцев									
среднее	40,1	39,6	33,9	31,5	35,5	32,2	33,9	32,2	35,5
медиана	16	15	12	11	14	14	14	12	14
Ищут работу	0,39	0,39	0,43	0,46	0,50	0,51	0,52	0,47	0,46
Продолжительность поиска работы, недель									
среднее	20,0	12,9	17,1	17,6	14,5	16,8	13,0	11,7	11,7
медиана	8	5	6	8	7	5	5	5	5
Длительно безработные (продолжительность поиска 12 месяцев и более)	0,09	0,03	0,07	0,04	0,05	0,08	0,05	0,03	0,03
Зарегистрированы в службе занятости	0,07	0,10	0,06	0,12	0,12	0,12	0,11	0,12	0,11
Получают пособия по безработице	0,05	0,08	0,05	0,10	0,10	0,11	0,10	0,10	0,10

Примечания. Все описательные статистики рассчитаны по подвыборке респондентов, не имевших работы, желавших ее найти и указавших резервную заработную плату. Остальные ограничения, наложенные на выборку, см. в тексте. Расчеты проводились с учетом постстратификационных весов.

чтобы понять свои предпочтения, сильные и слабые стороны и получить некоторый производственный опыт. Если говорить о траекториях выхода на рынок труда, то 20–30% всей выборки не имели опыта трудовой деятельности, свыше 50% оставили последнее место работы добровольно и 20–25% сделали это вынужденно.

У респондентов с опытом трудовой деятельности время, прошедшее после их ухода с последнего места работы, достигало в среднем 35–40 месяцев. Медианный срок составлял порядка 12 месяцев, то есть на момент опроса более половины всех желавших трудиться и имевших опыт трудовой деятельности пребывали без работы свыше года (рис. 1). Такие длительные уходы с рынка труда должны были, по-види-

мому, вести к значительному обесценению имевшегося у них человеческого капитала. Среди всех выражавших желание работать почти каждый второй был занят поисками работы и в этом смысле мог считаться безработным. В среднем на момент обследования поиск у безработных длился три-четыре месяца, но почти у каждого второго его продолжительность не достигала даже месяца (рис. 2). Иными словами, доминировали короткие и сверхкороткие периоды поиска. На это, в частности, указывает и чрезвычайно низкая доля длительно безработных с продолжительностью поиска свыше года — 5–10%.

Сравнение показателей средней продолжительности отсутствия работы и средней продолжительности ее поиска позволяет сделать вывод, что многие из желавших иметь работу приступали к поиску нового места не сразу после ухода с предыдущего, а после значительной паузы, когда они либо вообще оказывались не заинтересованы в получении занятости, либо не предпринимали никаких шагов по трудоустройству.

Из всех незанятых, желавших иметь работу, лишь каждый десятый был официально зарегистрирован в государственной службе занятости и примерно столько же получали пособия по безработице. По отношению к средней резервной заработной плате пособия составляли не более 10–15%. Иными словами, зарплатные запросы незанятых, желавших иметь работу, намного превышали пороговую величину, задаваемую размером пособий по безработице.

Распределение респондентов по продолжительности времени, прошедшего с момента ухода с последнего места работы, — ранее имевшие работу, все годы

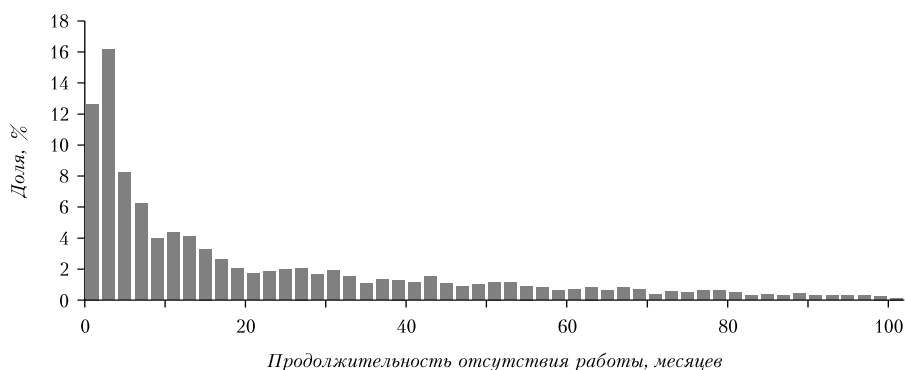


Рис. 1

Распределение респондентов по продолжительности поиска работы, все годы

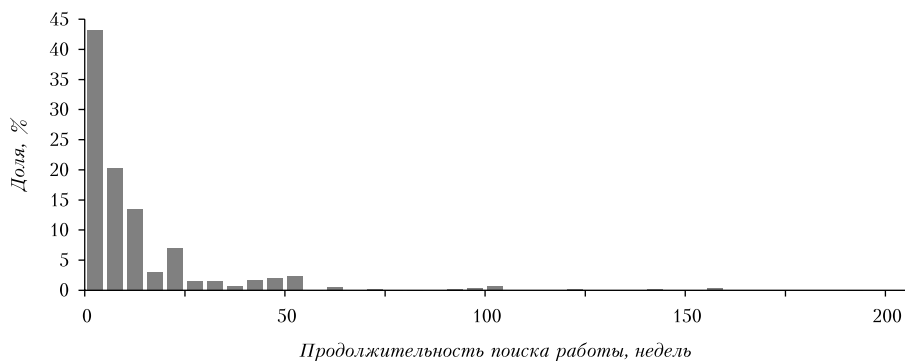


Рис. 2

В таблице 2 приведены усредненные социально-демографические характеристики по четырем группам: всем незанятым индивидам, желавшим иметь работу (наша основная выборка); безработным по критериям, приближенным к критериям МОТ (на них, напомним, приходится около половины нашей основной выборки)³; всем занятым⁴; занятым, лишь недавно получившим работу (со стажем работы у текущего работодателя менее 1 года). Необходимость выделения последней группы связана с тем, что работников-новичков можно рассматривать в качестве ближайшего аналога тех, кто, не имея работы, хотел бы ее найти. Большинство рабочих мест, которые занимают опытные, проверенные работники, много лет проработавшие в фирме, чаще всего закрыты для тех, кто находится в процессе поиска на рынке труда. В лучшем случае они могут рассчитывать на рабочие места (с соответствующей заработной платой), которые фирмы предназначают для новых работников, привлекаемых с внешнего рынка труда. (Иными словами, работники-новички как бы показывают безработным их возможное будущее в случае, если тем удастся найти работу.)

Как видно из данных таблицы 2, по своим социально-демографическим характеристикам группа безработных почти не отличается от группы всех незанятых, желающих иметь работу. В этом смысле участие/неучастие в поиске работы выступает как незначимый фактор. Обе группы имеют практически идентичную возрастную и образовательную структуру, одинаковый средний размер домохозяйств, одинаковую долю лиц со случайными подработками и т. д. В то же время между выборкой желающих иметь работу и выборкой занятых обнаруживаются серьезные различия: занятые в среднем старше (более чем на пять лет); намного чаще проживают в городах; среди них гораздо выше доля обладателей вузовских дипломов и лиц, состоящих в браке; они чаще живут в семьях с детьми; среди них практически не встречается занятых случайными подработками.

Т а б л и ц а 2

**Описание данных: усредненные характеристики
за 2006—2014 гг. по различным подвыборкам**

	Не имеющие работы и желающие ее найти	Не имеющие работы и искавшие ее	Занятые	Занятые с продолжительностью специального стажа менее 1 года
Средний возраст, лет	34,4	34,2	39,8	33,9
Женщины	0,48	0,43	0,50	0,44
Сельские жители	0,28	0,23	0,20	0,20
Средний размер д/х, человек	3,6	3,7	3,5	3,6
Образование				
среднее	0,43	0,42	0,33	0,37
среднее специальное	0,22	0,22	0,27	0,25
высшее	0,15	0,18	0,29	0,23
Имеют детей в возрасте до 18 лет	0,31	0,29	0,42	0,40
Основное занятие				
студент	0,16	0,10	0	0,01
пенсионер	0,10	0,07	—	—
В браке	0,50	0,50	0,70	0,61
Имеют приработки	0,21	0,23	0,02	0,03

Примечание. Значения показателей рассчитывались по отдельным годам и затем усреднялись.

³ При выделении группы безработных мы используем менее жесткие критерии, чем в стандартном определении МОТ. Во-первых, мы не учитываем критерий готовности к работе. Во-вторых, относим к безработным всех, кто сообщил о поиске работы, а не только тех, кто предпринимал активные действия по ее поиску в течение последних 30 дней.

⁴ К занятым, как упоминалось, мы относим только имеющих постоянную работу.

Различия между незанятыми, желающими иметь работу, и новыми работниками, как и можно было ожидать, заметно меньше. Так, они почти не отличаются по среднему возрасту и гендерному составу. Однако среди работников-новичков доля городских жителей и доля обладателей высшего образования намного выше, чем среди незанятых, выражающих желание иметь работу. Кроме того, они, как и все занятые, крайне редко занимаются случайными подработками.

В целом можно констатировать, что по характеристикам человеческого капитала незанятые, желающие иметь работу, значительно проигрывают всем занятым и не так сильно, но все же заметно, уступают новым работникам.

Насколько реалистичны оценки резервной заработной платы?

За рассматриваемый период 2006–2014 гг. средняя резервная заработная плата (в реальном выражении) увеличилась с 9,5 тыс. руб. и ее динамика была в целом параллельна динамике средней фактической заработной платы (для занятых) (табл. 3). Как и фактическая заработная плата, она росла до кризиса 2008–2009 гг., снизилась в кризис и возобновила рост в посткризисный период. Но кумулятивные темпы ее прироста были заметно ниже, чем фактической заработной платы.

На рисунке 3 представлены гистограммы распределения желающих работать по уровню резервной заработной платы за различные годы. На протяжении всего периода общий рисунок оставался схожим и выглядел достаточно стандартно для показателей заработной платы, соответствуя лог-нормальному распределению: с коротким и толстым левым и сильно растянутым и тонким правым хвостом. Отметим, что во все годы около $\frac{1}{3}$ всех желавших иметь работу устанавливали резервную заработную плату на уровне выше средней фактической зарплаты (для занятых).

Первый вопрос, неизбежно возникающий при обращении к показателям резервной заработной платы, — это оценка степени их реалистичности. Такие показатели по определению субъективны, и мы не можем быть априори уверены в их адекватности. Если индивиды имеют смутное представление о ситуации на рынке труда, склонны переоценивать свои способности или страдают чрезмерным оптимизмом, то они будут устанавливать резервную заработную плату на завышенном уровне. Как следствие, они будут отвергать предложения о трудоустройстве с вполне «рыночными» ставками оплаты, что должно вести к росту безработицы и увеличивать ее продолжительность. Когда резервная заработная плата сохраняется на одном уровне, не реагируя на происходящие изменения, это становится одним из источников жесткости рынка труда. Адаптация к колебаниям экономической активности оказывается замедленной и затрудненной.

Адекватность субъективных показателей резервной заработной платы можно проверить, сравнивая их с различными доступными объективными показателями оплаты труда. Самый простой тест, который имеется в нашем распоряжении, — это сравнение средней резервной со средней фактической заработной платой (для занятых). Как показывают данные таблицы 3, на протяжении рассматриваемого

Т а б л и ц а 3

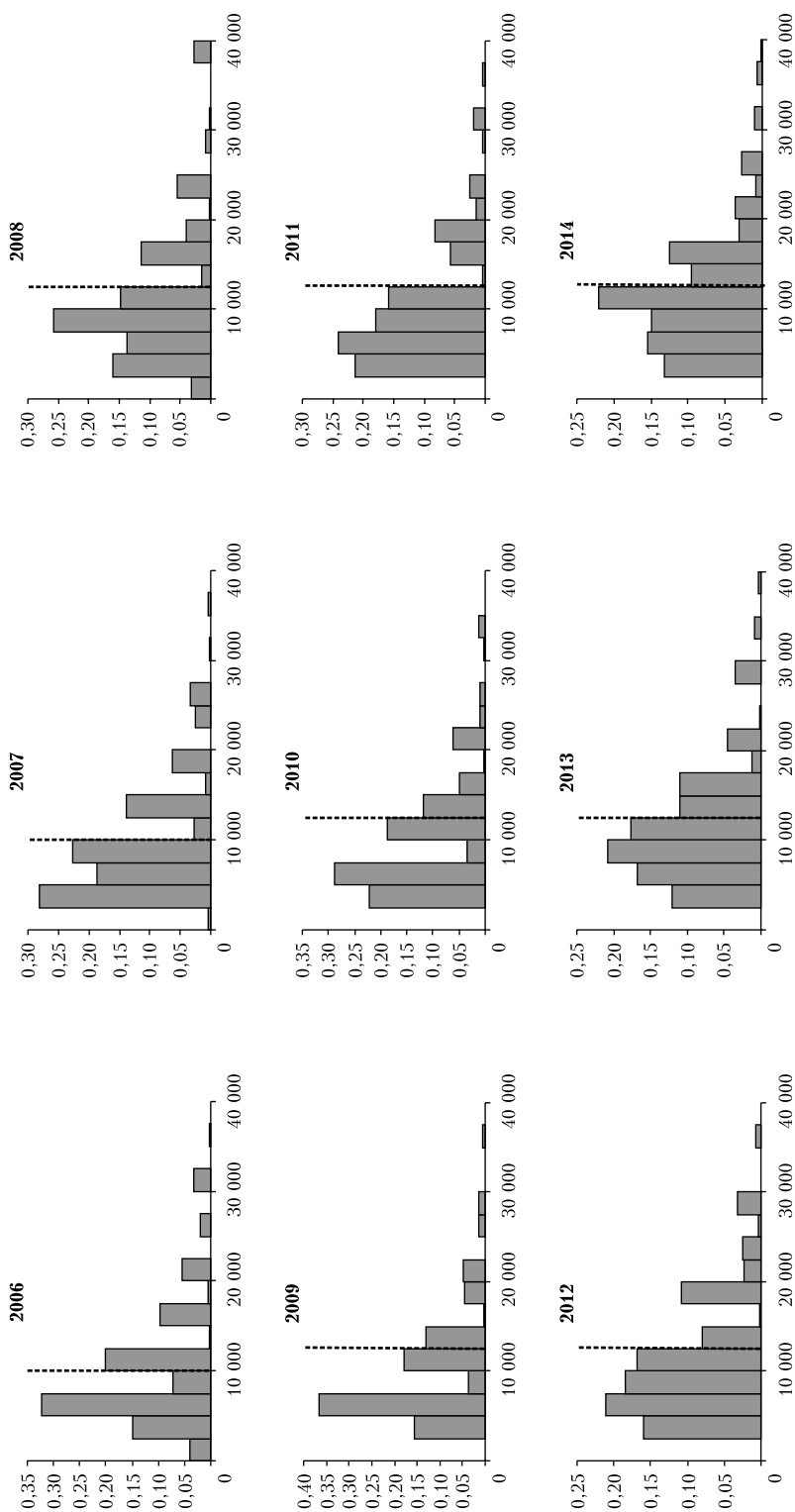
Описательные статистики по переменным доходов

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Резервная з/п, руб.									
средняя	9455	9769	10933	10206	9642	10 368	11 295	11 320	11 092
медиана	7000	9022	7900	7200	6698	9373	8798	11 038	10 193
Средний размер пособия по безработице, руб.	1004	911	1118	1357	1251	1050	1129	1108	1207
Заработная плата, руб.									
средняя	8041	9148	10442	9959	10 248	10 555	11 289	11 518	11 671
медиана	6000	7218	7900	7200	8038	8748	8798	9382	9683
Заработная плата работников со специальным стажем менее 1 года, руб.									
средняя	7738	8961	10344	8635	9542	9863	10514	10 493	10 881
медиана	6000	7218	7900	7200	7368	8123	8798	8279	9374
Среднедушевой доход д/х, имеющих в составе безработных, руб.	5795	5040	6386	5739	5897	6134	7133	6834	6441
Средняя з/п респондентов из рассматриваемой подвыборки в предшествующем году, руб.	5062	7676	8449	7294	7674	8694	8453	7998	—
Отношение резервной з/п к з/п в предшествующем году, медиана	—	1,8	1,8	1,4	1,5	1,6	1,4	1,4	1,5
Средняя з/п респондентов из рассматриваемой подвыборки, нашедших работу, в следующем году, руб.	—	7137	7556	6870	7492	8447	8581	8725	8258
Отношение резервной з/п к з/п в следующем году для нашедших работу, медиана	1,5	1,4	1,6	1,4	1,4	1,4	1,3	1,4	—
Средняя предсказанная заработная плата, руб.	6111	7372	7957	7547	8187	8455	9141	9170	9125
Отношение резервной з/п к предсказанной з/п, медиана	1,4	1,2	1,2	1,2	1,2	1,3	1,1	1,1	1,1
Отношение резервной з/п в текущем году к резервной з/п в прошлом году, медиана	—	1,1	1,2	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9

Примечания. Все переменные доходов — в ценах 2006 г. Средняя заработная плата рассчитана по всем занятым, имеющим заработную плату больше, чем $0,87 \times$ действующий МРОТ; средний размер пособия по безработице — по всем получателям пособий; среднедушевой доход — по домашним хозяйствам респондентов из рассматриваемой подвыборки (см. примечания к таблице 1). Средняя предсказанная заработная плата рассчитана на основе минцеровского уравнения заработной платы по подвыборке занятых с продолжительностью специального стажа менее 1 года (независимые переменные: пол, возраст, квадрат возраста, семейное положение, наличие детей в возрасте до 18 лет, образование, тип населенного пункта, год, регион, уровень безработицы и средняя заработная плата на местном рынке труда).

периода расхождения между ними были минимальными. Более того, в докризисный период (2006–2008 гг.) резервная заработная плата даже превосходила фактическую (!) и только в посткризисный период между ними установилось примерное равенство. Но, как мы

Распределение резервных заработных плат, 2006—2014 гг. (руб.)



Примечания. Вертикальная ось — доля, горизонтальная ось — резервная заработная плата. Пунктирные линии проведены на уровне средней заработной платы для всех занятых.

Рис. 3

отмечали выше, по своим наблюдаемым характеристикам незанятые, желающие иметь работу, сильно проигрывают занятым работникам. Кроме того, значительную долю среди них составляют индивиды либо без опыта трудовой деятельности, либо с длительными перерывами в ней, поэтому можно предполагать, что с точки зрения ненаблюдаемых характеристик они также должны заметно уступать занятым. С учетом этого было бы естественно ожидать, что резервная заработная плата будет отставать, причем существенно, от фактической. Однако ничего подобного мы не наблюдаем. Это служит первым (очень грубым, конечно) сигналом, указывающим на вероятность того, что участники российского рынка труда склонны устанавливать резервную заработную плату на завышенном уровне.

Отчасти такой неожиданный результат может быть связан с эффектом отбора. Индивиды с низкой резервной заработной платой первыми находят работу, выходя из состава незанятых. Их недопредставленность в пуле желающих найти работу должна смещать средние показатели резервной заработной платы вверх. Однако эффект отбора едва ли может быть настолько сильным, чтобы полностью объяснять практическое совпадение средних показателей резервной и фактической заработной платы.

Как мы уже отмечали, по своему составу выборки желающих иметь работу и занятых сильно отличаются. Поэтому более корректно сравнивать первых не со всеми занятыми, а с «новичками», лишь недавно устроившимися на работу (см. выше). В таблице 3 мы приводим данные о средней заработной плате не только для всех занятых, но и для подвыборки работников-новичков со специальным стажем менее 1 года. Достаточно неожиданно, но на протяжении всего рассматриваемого периода средняя резервная заработная плата устойчиво превосходила среднюю фактическую зарплату новых работников. Особенно большим этот разрыв был в докризисный период, доходя до 10–20%. В последние годы он уменьшился: средняя резервная и средняя фактическая заработная плата работников-новичков сблизились. Тем не менее и это сравнение оставляет впечатление завышенности зарплатных запросов тех, кто, не имея работы, желал бы ее найти, поскольку по своим наблюдаемым (и, возможно, ненаблюдаемым) характеристикам они серьезно проигрывают новым работникам.

Конечно, подобные сопоставления дают лишь первое, самое приблизительное представление о зарплатных ожиданиях участников рынка труда. Существует три более строгих и точных способа оценки реалистичности показателей резервной заработной платы, хотя ни один из них нельзя признать полностью надежным.

Первый — сравнение текущей резервной заработной платы с прошлой фактической зарплатой тех, кто в предыдущем году имел оплачиваемую работу, но перешел в состояние незанятости в настоящее время. Преимущество подобного подхода в том, что мы сравниваем величины, относящиеся к одним и тем же индивидам. Если наблюдаемая заработная плата адекватно отражает производительность работников, то тогда между прошлой фактической и текущей резервной заработной платой должно наблюдаться примерное соответствие: заработная плата, которую индивиды имели до перехода в состояние незанятости, будет

служить для них естественным ориентиром при установлении резервной заработной платы при поиске новой работы. Отметим, что эта подгруппа желающих иметь работу заметно отличается от остальных незанятых: они лучше информированы о ситуации на рынке труда, поскольку сравнительно недавно или совсем недавно покинули рабочие места. Поэтому можно ожидать, что индивиды, имевшие работу в предшествующем году, будут наиболее адекватно оценивать перспективы собственного трудоустройства и заработной, на которые они могут претендовать.

Однако в российском случае никакого примерного соответствия не наблюдается. На рисунке 4 представлено соотношение между резервной заработной платой в текущем году и фактической заработной платой в прошлом году по респондентам, бывшим год назад занятыми. Мы видим, что основная масса наблюдений лежит значительно выше луча 45 градусов: значит, в подавляющем большинстве случаев текущая резервная заработная плата превосходила прошлую фактическую. В среднем у 80% из тех, кто имел работу в предыдущем году, но не имел ее в нынешнем, резервная заработная плата превышала прошлогодний уровень их фактической оплаты. В докризисный период этот показатель достигал 90%, но даже в 2009 г. он снизился лишь до 73%. В посткризисный период произошло его восстановление до 77–80%. Соотношение между уровнями текущей резервной и прошлой фактической заработной платой (мы оперируем медианными величинами) в докризисный период составляло 1,8, а в посткризисный — 1,5 (см. табл. 3). Иными словами, выходя на рынок труда, индивиды устанавливали минимально приемлемый для себя уровень оплаты, в полтора-два раза превышавший их заработную плату на последнем месте работы. Теоретически столь завышенные зарплатные запросы должны были бы порождать устойчивую и продолжительную безработицу.

Впрочем, в самом факте существования подобного разрыва нет ничего аномального. Во-первых, оценки фактической и резервной заработной платы относятся к разным моментам времени. В рассматриваемый нами период годовые темпы прироста реальной заработной платы

**Соотношение между резервной и фактической заработной платой
в предшествующем году — респонденты, имевшие работу
в предшествующем году; все годы**

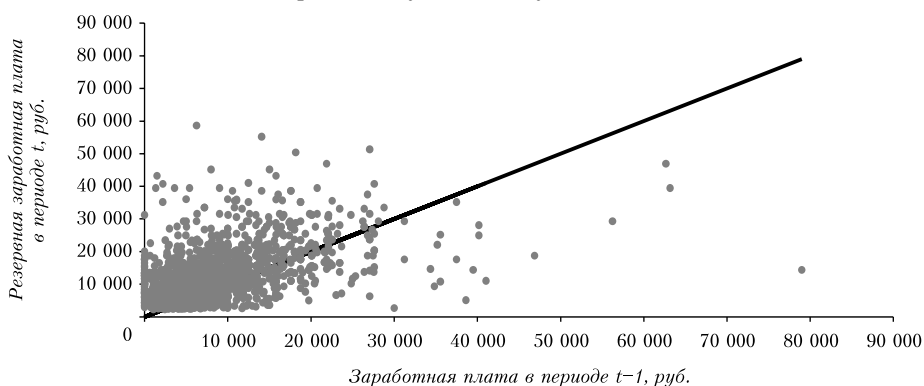


Рис. 4

в российской экономике доходили до 10% и выше, и вполне естественно, что рациональные экономические агенты должны были корректировать свои зарплатные ожидания с учетом этого роста в сторону их повышения. (Скорее всего, именно с замедлением динамики реальной заработной платы связано значительное снижение соотношения между текущей резервной и прошлой фактической заработной платой в посткризисный период.) Во-вторых, мы наблюдаем прошлую фактическую зарплату годичной давности, а не в момент увольнения работника, к которому она могла дополнительно вырасти. В-третьих, как мы уже упоминали, здесь может иметь место эффект отбора, смещающий средние показатели резервной заработной платы вверх. В-четвертых, для многих (возможно, для большинства) незанятых, желающих найти работу, главным мотивом ухода с предыдущего места может быть ощущение «недоплаченности» — убеждение, что им платят незаслуженно мало («ниже рынка») и на другой работе с их способностями и квалификацией они могли бы рассчитывать на большее вознаграждение. Естественно, что в таком случае они будут устанавливать более высокую резервную заработную плату. В-пятых, возможно, что в российских условиях у значительной части участников рынка труда издержки поиска работы невелики (например, потому, что они одновременно получают доходы от случайных приработков). В таком случае они могут заниматься поиском работы в течение длительного времени и устанавливать резервную заработную плату на более высоком уровне⁵.

Действительно, как показывают исследования по другим странам, соотношение между текущей резервной и прошлой фактической заработной платой практически всегда смещено в пользу первой (Christiansen, 2001; Høgan, 2004). В этом смысле разрыв между ними не выглядит парадоксальным. Однако нигде он не достигает столь внушительных размеров, как в российском случае. В других странах разрыв между средними значениями резервной и прошлой заработной платы, как правило, не превышает 5–20%, а для медианных вообще близок к нулю. Наличие огромного устойчивого разрыва между резервной и прошлой фактической заработной платой скорее всего выступает специфической характеристикой российского рынка труда и отражает особенности поведения российских работников при поиске занятости.

В чем эти особенности могут заключаться? Во-первых, в российских условиях индивиды могут иметь очень ограниченную и искаженную информацию о ситуации на рынке труда и из-за этого устанавливать резервную заработную плату на чрезмерно высоком («нерыночном») уровне. Во-вторых, у них могут быть неверные представления о своей привлекательности для работодателей из-за переоценки собственных

⁵ Конечно, существуют факторы, действующие в противоположном направлении. В первую очередь фирмы избавляются от самых непроизводительных работников, отдача которых не окупает выплачиваемого им вознаграждения. В период отсутствия работы имеющиеся у работников знания и навыки из-за длительного бездействия подвергаются обесценению, ухудшается трудовая мораль. Сам факт попадания в ряды безработных может рассматриваться фирмами как свидетельство их более низкой потенциальной производительности по сравнению с занятыми работниками. В этих условиях, чтобы «пробиться» в занятость, безработные могут намеренно занижать свои зарплатные запросы, устанавливая резервную заработную плату значительно ниже фактической на последнем месте работы.

способностей и квалификации. В-третьих, они могут вообще не следовать никакой сознательной стратегии поиска и поэтому не резервировать для себя какой-либо уровень заработной платы в качестве минимально приемлемого. В таком случае при ответе на вопрос о резервной заработной плате они будут называть случайные, первые попавшиеся цифры либо, неверно его интерпретируя, сообщать об ожидаемой ими (в случае успешного трудоустройства) будущей заработной плате⁶.

Второй подход дает схожую картину. Он предполагает сравнение резервной заработной платы с фактической заработной платой тех, кому в следующем году удалось найти работу. В этом случае мы также сравниваем величины, относящиеся к одним и тем же респондентам. Если индивиды твердо придерживаются правила резервирования и отвергают все предложения с оплатой ниже намеченного для себя минимального уровня, то будущая фактическая заработная плата в принципе не может быть меньше текущей резервной. Такое возможно, только если в процессе поиска они по тем или иным причинам начинают быстро снижать свои зарплатные запросы, так что в момент трудоустройства их новая (сократившаяся) резервная заработная плата оказывается ниже той, что резервировалась ими в прошлом году (при проведении предыдущего обследования). Они могут соглашаться на более низкую заработную плату также тогда, когда им встречаются предложения с очень привлекательными неденежными характеристиками (хорошими условиями труда, большим социальным пакетом и т. п.) (Prasad, 2003).

В среднем за рассматриваемый период из числа всех незанятых, желавших иметь работу, на следующий год переходили в состояние занятости 35% (для безработных аналогичный показатель превышал 45%). На рисунке 5 представлено соотношение между резервной заработной платой и заработной платой на новой работе для респондентов, которые были незанятыми в предыдущем году, но стали занятыми в следующем. Как можно видеть, преобладающая часть наблюдений располагается ниже луча 45 градусов и, значит, у подавляющего большинства индивидов резервная заработная плата превосходила их фактическую заработную плату на новом месте работы. В среднем за весь рассматриваемый период такое превышение наблюдалось в 76% случаев. Соотношение между уровнями резервной и фактической заработной платы на новом месте работы (мы вновь оперируем медианными величинами) составляло 1,4–1,5 и практически не менялось во времени (см. табл. 3). Напомним, что в этот период в российской экономике наблюдался ускоренный общий рост реальных заработков. Если бы не это, то соотношение между резервной и фактической заработной платой на новом месте работы было бы еще выше.

Опять-таки в самом факте превышения резервной заработной платы над заработной платой на новом месте работы нет ничего уникаль-

⁶ Впрочем, ссылка на возможную путаницу между резервной и ожидаемой заработной платой едва ли решает проблему. Так, из данных по Великобритании следует, что средние показатели ожидаемой заработной платы превосходят средние показатели резервной примерно на 10% (Lancaster, Chesher, 1983; Brown, Taylor, 2013). Даже с такой корректировкой оценки резервной заработной платы российскими участниками рынка труда все равно выглядят завышенными.



Рис. 5

ного: подобное соотношение неоднократно фиксировалось в работах по другим странам. Однако величина этого разрыва представляется экстраординарной (в других странах средние показатели для резервной заработной платы могут значительно превосходить средние показатели для заработной платы на новом месте работы, но их медианные значения обычно примерно равны) (Christiansen, 2002; Hogan, 2004).

Здесь возможны два объяснения: либо российские участники рынка труда по мере увеличения продолжительности поиска работы готовы очень быстро корректировать свои зарплатные запросы в сторону снижения (так что менее чем за год их требования уменьшаются примерно в 1,5 раза), либо оценки резервной заработной платы не имеют для них серьезного значения. Иными словами, сформировавшиеся у них представления о минимально приемлемом уровне оплаты реально не ограничивают их поведение, и при получении конкретного предложения о трудоустройстве они принимают решения здесь и сейчас, без оглядки на свои прошлые планы. В любом случае можно констатировать, что российские безработные не проявляют склонности жестко следовать за своими оценками резервной заработной платы и готовы радикально их пересматривать. Высокая готовность к их корректировке служит, по-видимому, важным фактором, повышающим гибкость российского рынка труда и препятствующим формированию высокой долговременной безработицы.

Недостаток обоих рассмотренных выше подходов в том, что сравниваемые при их использовании величины относятся к разным периодам. Его можно преодолеть, если использовать *третий подход*: сначала на данных по занятым оценить уравнение заработной платы и затем, исходя из полученных коэффициентов, рассчитать заработную плату для каждого незанятого индивида со сходными индивидуальными характеристиками. Эти оценки дают представление о «рыночной» заработной плате, на которую может рассчитывать тот или иной индивид. Сравнивая ее с его резервной заработной платой, можно оценить, насколько реалистичны зарплатные ожидания.

На основе минцеровского уравнения заработной платы по выборке занятых с продолжительностью специального стажа менее 1 года мы рассчитали среднюю предсказанную заработную плату. Результаты расчетов представлены в таблице 3, а на рисунке 6 показано соотношение между резервной и предсказанной заработной платой. Преобладающая часть точек на этом рисунке лежит ниже луча 45° , и, значит, у большинства индивидов резервная заработная плата превосходила предсказанную («рыночную»). В среднем за рассматриваемый период такое превышение наблюдалось в 63% случаев. Отношение между средней резервной и средней предсказанной заработной платой составляло 1,5 в начале периода и 1,2 в конце (примерно так же менялось соотношение между их медианными значениями — снижение с 1,4 до 1,1).

**Соотношение между резервной и предсказанной заработной платой
(на основе заработков работников со специальным стажем
менее 1 года); все годы**

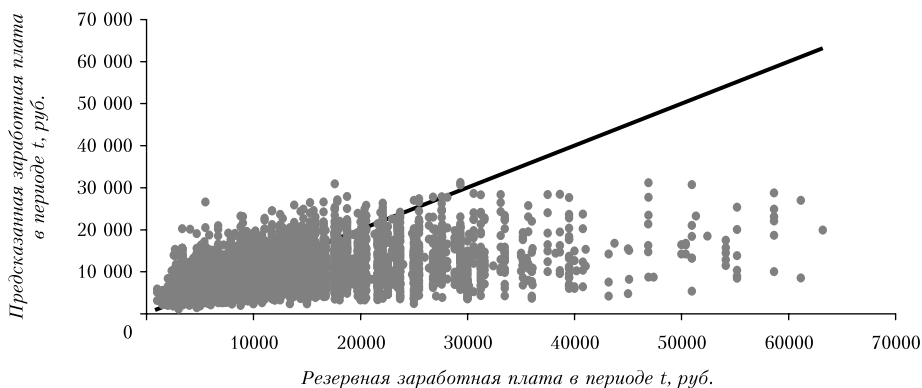


Рис. 6

Этот третий тест также указывает на завышенность оценок резервной заработной платы, хотя в данном случае степень завышения оказывается не столь значительной, как в двух предыдущих. Но при таком подходе мы фактически сравниваем разных индивидов, и есть серьезные основания полагать, что у незанятых ненаблюдаемые характеристики должны быть заметно хуже, чем у занятых (значит, и уровень производительности ниже). Поэтому в подобных расчетах степень завышения резервной заработной платы, скорее всего, недооценивается.

Важную информацию о механизмах установления резервной заработной платы можно получить, проанализировав ее изменение во времени. Априори мы не можем ожидать значительных изменений в резервной заработной плате от года к году для одних и тех же индивидов. Исключение могут составлять студенты, заканчивающие обучение; пожилые, получившие право на получение пенсии, и другие люди, чье положение сильно изменилось вследствие личных или семейных обстоятельств или при резком изменении ситуации на рынке труда. В любом случае доля таких индивидов не должна быть велика.

В среднем за все годы из числа незанятых, желавших иметь работу, на следующий год в том же статусе оставались свыше 40% (для без-

**Изменение резервной заработной платы — респонденты,
входившие в рассматриваемую подвыборку
не менее двух раундов подряд; все годы**

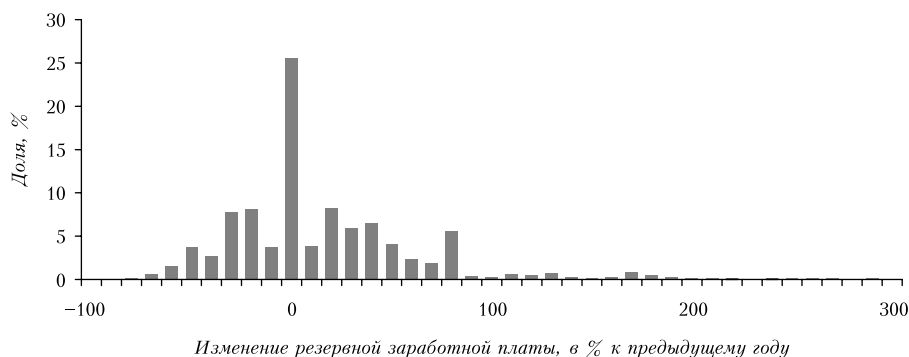


Рис. 7

работных аналогичный показатель составлял 20%). На рисунке 7 показано изменение резервной заработной платы по респондентам, входившим в нашу основную выборку (незанятых, желавших иметь работу), два раунда подряд. В среднем за рассматриваемый период 46% индивидов корректировали через год свои зарплатные ожидания в сторону увеличения и 54% — в сторону уменьшения. В докризисные 2007–2008 гг. корректировок в сторону увеличения было больше — 54–59%, в 2009–2010 гг. их доля сократилась до 36–40%, в последующие годы немного возросла — до 42–46%. Хотя, как видно на рисунке 7, значительная часть наблюдений концентрируется в районе нулевой отметки, нельзя не отметить высокую долю радикальных корректировок резервной заработной платы более чем на $\pm 20\%$ — она превышала 40%. Следовательно, в российских условиях оценки резервной заработной платы оказываются, возможно, не только завышенными, но и не слишком устойчивыми, колеблясь год от года в достаточно широком диапазоне.

Отношение между текущей и прошлой резервной заработной платой было в пользу первой (1,1–1,2) в докризисный и в пользу второй (0,9) в посткризисный период. Иными словами, со временем индивиды, находившиеся в середине распределения, корректировали свои зарплатные запросы преимущественно в сторону повышения до кризиса 2008–2009 гг., но преимущественно в сторону понижения после него. Здесь, впрочем, следует отметить, что подвыборка респондентов, два года подряд остававшихся в составе незанятых, желающих иметь работу, очень специфична. Они могли надолго «застрять» в состоянии незанятости именно потому, что неохотно корректировали свою резервную заработную плату, тогда как индивиды с более гибкими установками быстро переходили в состояние занятости⁷.

⁷ Действительно, в поведении тех, кому удалось найти работу, и тех, кто остался незанятым, мы обнаруживаем серьезные отличия: у первых средняя величина снижения резервной заработной платы за год составляла 30%, а у вторых не превышала 10% (см. табл. 3). Возможно, именно ригидность зарплатных притязаний становилась препятствием на пути перехода в состояние занятости.

Список литературы / References

- Addison J. T., Machado J. A. F., Portugal P. (2010). The reservation wage unemployment duration nexus. *IZA Discussion Paper*, No. 5077.
- Blackaby D. H., Latreille P. L., Murphy P. D., O'Leary N. C., Sloane P. J. (2007). An analysis of reservation wages for the economically inactive. *Economics Letters*, Vol. 97, No. 1, pp. 1–5.
- Blien U., Messmann S., Trappmann M. (2012). Do reservation wages react to regional unemployment? Institute for Employment Research. *IAB Discussion Paper*, No. 22/2012.
- Bloemen H. G., Stancanelli E. G. F. (2001). Individual wealth, reservation wages, and transitions into employment. *Journal of Labor Economics*, Vol. 19, No. 2, pp. 400–439.
- Brown S., Taylor K. (2011). Reservation wages, market wages and unemployment: Analysis of individual level panel data. *Economic Modelling*, Vol. 28, No. 3, pp. 1317–1327.
- Brown S., Taylor K. (2013). Reservation wages, expected wages and unemployment. *Economics Letters*, Vol. 119, No. 3, pp. 276–279.
- Christensen B. (2001). Determinants of reservation wages in Germany. Does a motivation gap exist? *Kiel Working Paper*, No. 1024. Kiel: Kiel Institute of the World Economics.
- Christensen B. (2002). Reservation wages, offered wages, and unemployment duration — New empirical evidence. *Kiel Working Paper*, No. 1095. Kiel: Kiel Institute of the World Economics.
- Dawes L. (1993). *Long-term unemployment and labour market flexibility*. Leicester: Centre for Labour Market Studies, University of Leicester, UK.
- Fishe R. P. H. (1982). Unemployment insurance and the reservation wage of the unemployed. *Review of Economics and Statistics*, Vol. 64, No. 1, pp. 12–17.
- Franz W. (1980). The reservation wage of unemployed persons in the Federal Republic of Germany: Theory and empirical tests. *NBER Working Paper*, No. 578.
- Hinnosaar M. (2003). Reservation wage, job search intensity and unemployment benefits. In: *Labour Market Research in Estonia*. Tallinn: Eesti Pank, pp. 95–111.
- Hogan V. (1999). The determinants of the reservation wage. *UCD Centre for Economics Research Working Paper*, No. WP99/16. Dublin: University College Dublin.
- Hogan V. (2004). Wage aspirations and unemployment persistence. *Journal of Monetary Economics*, Vol. 51, No. 8, pp. 1623–1643.
- Jones S. R. G. (1988). The relationship between unemployment spells and reservation wages as a test of search theory. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 103, No. 4, pp. 741–765.
- Jones S. R. G. (1989). Reservation wages and the cost of unemployment. *Economica*, Vol. 56, No. 222, pp. 225–246.
- Kiefer N. M., Neuman G. (1979). An empirical job-search model, with a test of the constant reservation-wage hypothesis. *Journal of Political Economy*, Vol. 87, No. 1, pp. 89–107.
- Kingdon G., Knight J. (2001). What have we learnt about unemployment from micro-datasets in South Africa? *Social Dynamics*, Vol. 27, No. 1, pp. 79–95.
- Krueger A. B., Mueller A. I. (2014). A contribution to the empirics of reservation wages. *NBER Working Paper*, No. 19870.
- Lancaster T., Chesher A. (1983). An econometric analysis of reservation wages. *Econometrica*, Vol. 51, No. 6, pp. 1661–1676.
- Malk L. (2014). Determinants of reservation wages: Empirical evidence for Estonia. *Eesti Pank Working Paper Series*, No. 8/2014.
- Mortensen D. T. (1986). Job search and labor market analysis. In: O. Ashenfelter, R. Layard (eds.). *Handbook of Labor Economics*. Amsterdam: North-Holland. Vol. 2, pp. 849–919.
- Patrizio P., Zoch A. (2015). *How reliable are self-reported reservation wages? Evidence from South Africa*. Unpublished manuscript, University of Cape Town.

- Petterson S. M. (1997). Are young black men really less willing to work? *American Sociological Review*, Vol. 62, No. 4, pp. 605–613.
- Pissarides C. (2000). *Equilibrium unemployment theory*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Prasad E. S. (2003). What determines the reservation wages of unemployed workers? New evidence on German micro data. *IMF Working Paper*, No. WP/03/4.
-

Paradoxes of reservation wage setting in the Russian labor market. Part I

Rostislav Kapeliushnikov^{1,2,}, Anna Lukyanova²*

Authors affiliation: ¹ Institute of World Economy and International Relations, Russian Academy of Sciences (Moscow, Russia); ² Centre for Labour Market Studies, National Research University Higher School of Economics (Moscow, Russia). * Corresponding author, email: rostis@hse.ru.

Using panel data from the Russian Longitudinal Monitoring Survey for 2006–2014, the paper investigates reservation wages setting in the Russian labor market. The sample includes non-employed individuals wishing to get a job (both searchers and non-searchers). The first part of the paper provides a survey of previous empirical studies, describes data and analyzes subjective estimates of reservation wages in comparison with various objective indicators of actual wages. The analysis shows that wage aspirations of the majority of Russian non-employed individuals are overstated. However their wage expectations are rather flexible and decrease rapidly as the search continues that prevents high long-term unemployment. The second part of the paper provides an econometric analysis of main determinants of reservation wage and its impact on probability of re-employment and wages on searchers' new jobs.

Keywords: labor market, reservation wage, unemployment, Russia.

JEL: J01, J30, J64.

Е. Гурвич, А. Хазанов

Занятость в российском бюджетном секторе: значимы социальные или экономические факторы?*

Настоящее исследование посвящено анализу занятости в российском бюджетном секторе и его сегментах — государственном управлении, образовании и здравоохранении — в 2000—2014 гг. Численность бюджетников в пересчете на душу населения в России существенно превышает аналогичный показатель стран со сравнимым уровнем ВВП на душу населения. Анализ данных по российским регионам и стране в целом не подтвердил гипотезу о том, что наем в бюджетный сектор используется как инструмент социальной политики. В то же время занятость в нем демонстрирует положительную связь с трансфертами из бюджетов других уровней, а в случае сегмента государственного управления проявляется «эффект храповика» — рост занятости при появлении дополнительных доходов, но не снижение в случае их исчезновения. Во всех сегментах наблюдается «экономия на масштабе», то есть отрицательная зависимость числа работников на душу населения от численности населения в регионе. Есть также отдельные признаки того, что численность бюджетников может быть обусловлена спросом на государственные услуги: более высокий уровень занятости в государственном управлении в регионах со значительной долей городского населения и положительная связь числа работников образования с долей молодого населения.

Ключевые слова: бюджетный сектор, рынок труда, здравоохранение, образование, государственное управление, региональный анализ.

JEL: H4, J45.

В последние десятилетия занятость в бюджетном секторе (деятельность которого финансируется из государственного бюджета) остается актуальным объектом исследований в экономике общественного сек-

Гурвич Евсей Томович (egurvich@eeg.ru), к. ф.-м. н., руководитель Экономической экспертной группы (Москва), руководитель Центра бюджетного анализа и прогнозирования Научно-исследовательского финансового института (Москва); *Хазанов Алексей Аркадьевич* (akhazanov@nes.ru), научный сотрудник международной лаборатории культурного разнообразия и экономического развития МГУ имени М. В. Ломоносова (Москва).

* Исследование выполнено в Экономической экспертной группе за счет гранта Российского научного фонда № 14-18-03666.

тора и в политической экономике по нескольким причинам. Во-первых, эффективность функционирования бюджетного сектора все чаще обсуждают в контексте роста государственного долга в ряде развитых и развивающихся стран. Во-вторых, структура и численность занятых в нем оказывают существенное влияние на ситуацию на рынке труда в целом, что выражается в ключевых макроэкономических показателях — ВВП, безработице, инфляции. В-третьих, численность бюджетников важна в политическом контексте: создавая дополнительные рабочие места в бюджетном секторе, местные и федеральные власти могут прямо или косвенно влиять на поддержку населения и, как следствие, на результаты выборов на региональном и федеральном уровнях.

При этом, насколько нам известно, на данный момент не существует общепризнанной теории и рекомендаций относительно оптимальных размеров бюджетного сектора и численности занятых в нем. Также в литературе встречаются различные мнения о том, как должна соотноситься политика найма (увольнения) работников в бюджетном секторе с общей макроэкономической и социальной ситуацией, а также состоянием рынка труда. Это можно объяснить наличием нескольких каналов воздействия решений об изменении численности бюджетников: возникновение искажений на рынке труда; увеличение, при прочих равных условиях, совокупного спроса; рост нагрузки на бюджет в связи с увеличением расходов на оплату труда; создание дополнительных общественных благ. Одновременное воздействие политики по нескольким каналам не позволяет точно оценить эффект от ее проведения в кратко- и долгосрочном периодах, а упрощенные модели (например, поиска работы) могут упускать важные эффекты и вести к некорректным рекомендациям. В связи с этим остановимся на анализе фактических тенденций численности бюджетников.

Согласно данным Международной организации труда (МОТ), в российском бюджетном секторе в 2009 г. трудилось 20,8 млн человек (этот показатель включает государственные предприятия), что составляло около 30% всего занятого населения или 14,5% всего населения страны. Среднемировой показатель находится на уровне около 20% занятых. Исходя из этого, можно говорить об особой значимости бюджетного сектора для российского рынка труда и российской экономики. В настоящей работе исследуются основные факторы формирования занятости в российском бюджетном секторе. Один из главных вопросов, на которые мы пытаемся ответить: объясняется ли оно в основном экономическими или социальными факторами? Другими словами, отражает ли занятость в бюджетном секторе реальные потребности экономики в общественных благах или государство использует этот сектор для проведения социальной политики, защищая рынок труда от воздействия неблагоприятной конъюнктуры?

Обзор литературы

Страны и регионы внутри отдельных стран существенно различаются по уровню занятости в бюджетном секторе, а также по ее ди-

намике. Несколько ключевых концепций описывают механизмы формирования численности бюджетного сектора, которые могут объяснять такие различия. Кратко рассмотрим каждую из них.

1. *Экономическая концепция.* Она представлена прежде всего широко известным законом Вагнера (Wagner, 1883), согласно которому экономический рост ведет к увеличению относительных размеров государственного сектора. Это объясняется несколькими причинами. Во-первых, по мере развития экономики отношения между ее участниками усложняются, что требует расширения регулятивных функций правительства. Во-вторых, увеличивается спрос на базовую инфраструктуру и усиливается ответственность государства за эффективное функционирование естественных монополий. В-третьих, повышается роль образования и здравоохранения как элементов общественного развития. Развернутое обсуждение данной концепции содержится, в частности, в: Gimpelson et al., 2000.

Эмпирическая проверка закона Вагнера, как правило, проводится для случая, когда размеры государственного сектора измеряются отношением бюджетных расходов к ВВП (см. обзор исследований в: Peacock, Scott, 2000 и Kuckuck, 2012). Вместе с тем в работе: Schiavo-Campo et al., 1997, получено его подтверждение и для численности бюджетного сектора.

2. *«Социальная» концепция.* В ряде работ использование занятости в бюджетном секторе рассматривается как инструмент решения социальных задач. Так, А. Алесина с соавторами (Alesina et al., 2000) выдвигают гипотезу, что бюджетный сектор рынка труда выступает инструментом перераспределения бюджетных ресурсов на региональном уровне. В качестве подтверждения авторы приводят тот факт, что в американских муниципалитетах с большей дифференциацией доходов и этническим разнообразием число бюджетников на душу населения выше. Использование бюджетной занятости для данной цели может объясняться тем, что перераспределение происходит здесь в скрытой форме, неявно. В другой работе (Alesina et al., 1999) авторы показывают, что в бедных южных регионах Италии число занятых в бюджетном секторе на душу населения, вопреки закону Вагнера, заметно выше, чем в богатых северных. По оценкам, около половины всего фонда оплаты труда на итальянском Юге можно считать бюджетной субсидией. Аналогичные результаты получены применительно к Испании (Sevillano, Villalonga, 2004) и ряду других стран.

Иная версия данной концепции связана не с перераспределением, а с обеспечением социальной стабильности. Согласно Д. Родрику (Rodrik, 1998; 2000), правительство использует занятость в бюджетном секторе как «оазис» гарантированных рабочих мест, повышающих устойчивость рынка труда при резких колебаниях занятости в негосударственном секторе. Подобный механизм должен быть особенно востребован в странах, подверженных внешним шокам, и в указанных работах продемонстрировано наличие такой связи.

3. *Политическая концепция.* В ряде работ высказано предположение, согласно которому одной из форм «электорального бюджетного цикла» (когда политики увеличивают бюджетные расходы в преддвее-

рии выборов для получения дополнительной поддержки избирателей) может быть рост занятости в бюджетном секторе накануне выборов. Так, в: Coelho et al., 2006, показано, что в муниципальных округах Португалии численность бюджетников повышается незадолго до выборов и снижается после их проведения. Данный эффект особенно заметен, когда в выборах участвует действующий мэр и партия, которую он представляет, имеет большинство в местном совете. На испанских данных продемонстрировано, что такая политика действительно способна несколько увеличить электоральную поддержку властей (Curto-Grau, 2014).

4. *Концепция мягких бюджетных ограничений.* Она объединяет несколько механизмов, общая черта которых — принятие органами власти решений под воздействием искаженных стимулов. Так, в модели, предложенной в: Gimpelson, Treisman, 2002, и протестированной на российских данных, региональные власти увеличивают число бюджетников, чтобы усилить свои позиции в торге с федеральным правительством за дополнительные бюджетные трансферты. Некоторые авторы отмечают, что власти не имеют стимулов сокращать численность занятых в бюджетном секторе, в результате ее связь с объективными факторами (такими, как душевой доход) становится асимметричной (Alesina et al., 1999). В этом случае размеры бюджетного сектора расширяются на подъеме, но не сокращаются при спаде, что может приводить к последовательному росту численности занятых в нем. Такое одностороннее изменение иногда называют «эффектом храповика»¹.

Отметим, что представленные концепции не исключают друг друга. Так, использование численности бюджетников как инструмента перераспределения или повышения стабильности рынка труда может быть мотивировано общими представлениями о «справедливой» экономической политике или стремлением получить электоральную поддержку. Мы частично решаем эту проблему, поскольку в дальнейшем не будем рассматривать «политическую» концепцию, которая в чистом виде объясняет только временные отклонения от динамики занятости в бюджетном секторе; нас интересуют факторы, определяющие устойчивые тенденции. При этом будем учитывать, что два аспекта проблемы — объяснение динамики численности бюджетников и причин различий в ней между странами или регионами страны — тесно связаны, но не сводятся друг к другу. В дальнейшем мы рассматриваем оба аспекта.

Из закона Вагнера следует, что по мере роста величины душевого ВВП страны (ВРП региона) в них должна расти численность бюджетников на душу населения. Если верна «социальная» гипотеза, то направление связи в среднесрочной перспективе и в пространственном разрезе должно быть обратным: численность занятых в бюджетном секторе увеличивается в период спада экономики, и/или более бедные регионы характеризуются большей численностью бюджетников. Если важную роль в формировании бюджетной занятости играет механизм мягких бюджетных ограничений, то это может проявляться в том, что величина трансфертов, получаемых регионами из центра, оказывает

¹ Храповик — устройство, позволяющее оси вращаться только в одном направлении.

на численность занятых особое влияние, иное, чем просто величина бюджетных доходов. Кроме того, в этом случае должна наблюдаться асимметрия («эффект храповика»).

На численность бюджетников влияют также региональные демографические показатели: плотность населения в целом и распределение по городам и сельским поселениям. В контексте обеспечения населения услугами здравоохранения, образования и жилищно-коммунального хозяйства подробнее об этом см. в: Алексеев и др., 2005. С. 60.

Влияние различных факторов на численность бюджетного сектора было изучено экспертами Всемирного банка на основе данных, собранных почти для 100 стран (Schiano-Campo et al., 1997). В указанной работе в качестве объясняющих переменных рассматривались душевой доход, отношение зарплаты в бюджетном секторе к среднему душевому доходу, размер бюджетного дефицита и численность населения. Авторы нашли значимую положительную зависимость бюджетной занятости от душевого дохода и отрицательную — от относительного уровня зарплаты в бюджетном секторе. Таким образом, данное исследование подтверждает предсказания закона Вагнера.

Механизмы формирования занятости в российском бюджетном секторе обсуждаются в работах: Балацкий, 2013; 2014; Гимпельсон, Ощепков, 2008; Колосницына, Муштинкин, 2009 и др. Если говорить об эконометрическом анализе, то в первую очередь отметим работы В. Гимпельсона с соавторами (Gimpelson et al., 2000; Gimpelson, Treisman, 2002). Авторы находят явные признаки «социальной» и «политической» концепций формирования численности бюджетников, а также одной из форм концепции мягких бюджетных ограничений (что отмечалось выше). В частности, они считают, что региональные власти используют рабочие места в бюджетном секторе как средство защиты населения от безработицы.

Вместе с тем обе эти работы используют данные за 1990-е годы, когда механизмы рынка труда и правила его регулирования только формировались, а бюджетный сектор трансформировался, переориентируясь на потребности рыночной экономики. Кроме того, для анализа авторы используют неудачный показатель — долю бюджетного сектора в общей занятости. Как показано ниже, это привело к некорректной интерпретации части полученных результатов, в том числе к необоснованному выводу об использовании органами власти занятости в бюджетном секторе как инструмента социальной политики. Он не нашел подтверждения в нашем исследовании по данным за 2000-е годы.

Численность занятых в бюджетном секторе

Под бюджетным в данной работе понимается сектор, предоставляющий нерыночные услуги и финансируемый из бюджетной системы. В регулярной статистической отчетности он включает три вида деятельности: государственное управление, образование и здравоохранение.

В исследованиях, посвященных занятости в бюджетном секторе, обычно анализируют либо численность занятых в нем на душу насе-

ния, либо долю бюджетников в общей занятости. Согласно техническим рекомендациям МВФ (Clements et al., 2010), интерпретация этих двух показателей различается, то есть они дополняют друг друга. Если численность занятых на душу населения позволяет судить о его обеспеченности государственными услугами, то в соотношении занятости в бюджетном и частном секторах проявляется роль государства на рынке труда. В своем анализе мы останавливаемся на первом аспекте, поскольку нас прежде всего интересуют факторы формирования занятости в бюджетном секторе, а не его воздействие на рынок труда. Решающим аргументом в пользу такого выбора служит то, что численность занятых в бюджетном секторе прямо отражает политику органов власти, в то время как соотношение численности бюджетного и негосударственного секторов определяется решениями как органов власти, так и частных работодателей². В силу этого использование доли бюджетного сектора в общем числе занятых в качестве основной характеристики политики расширенного правительства на рынке труда (как в: Gimpelson et al., 2000) может давать искаженные, вводящие в заблуждение выводы.

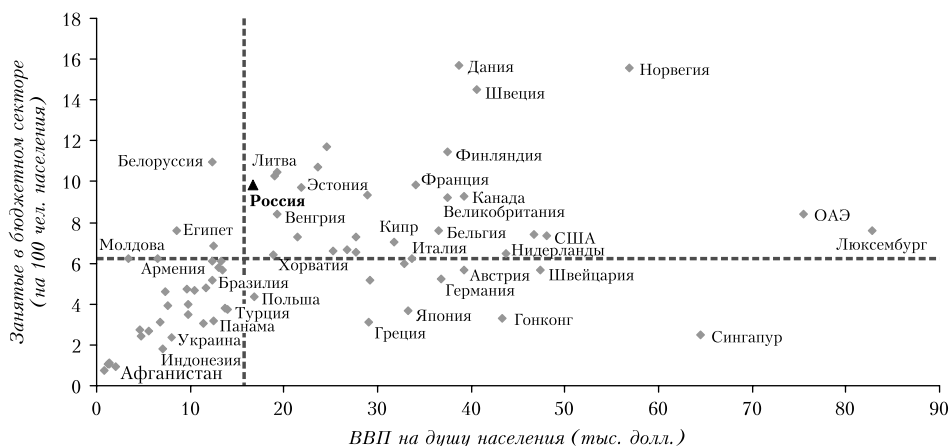
Отметим, что Е. Балацкий (2013) предлагает еще одну классификацию бюджетного сектора. Его можно разделить на административную и функциональную части: первая включает органы законодательной, исполнительной и судебной власти, а вторая — остальную бюджетную сферу. Как отмечает автор, в большинстве европейских стран все или почти все работники бюджетного сектора (включая учителей, врачей и исследователей) относятся к категории государственных служащих. В России используется другой подход: представители административной части госсектора подпадают под категорию госслужащих, а занятые в функциональной части по своему статусу мало отличаются от других наемных работников. Таким образом, в России бюджетный сектор неоднородный. Тем не менее мы рассматриваем его как одно целое, ставя во главу угла то, что объединяет его составляющие: численность вакансий и заработная плата определяются в них напрямую или опосредованно органами государственной и муниципальной власти.

На рисунке 1 приведены данные МОТ о численности занятых в бюджетном секторе (средняя за 2000-е годы численность бюджетников на 100 человек населения). По другой оси отложена величина ВВП на душу населения по паритету покупательной способности (ППС) за предкризисный 2007 г.

Согласно представленным данным, для России характерна сравнительно высокая занятость в бюджетном секторе (в среднем за 2000-е годы на 100 человек населения в нашей стране приходилось 9,4 бюджетника, в 2010 г. — почти 10,0). Это примерно в 1,5 раза больше, чем в типичной стране Западной Европы (где число бюджетников, как правило, находится в диапазоне 6—8 на 100 человек населения) или типичной стране с переходной экономикой, примерно в 2 раза больше, чем в странах с формирующимся рынком (как Бразилия, Турция или ЮАР), и в 3—4 раза больше, чем в ведущих

² В обоих случаях на равновесное значение также воздействует сторона предложения труда.

**Число занятых в бюджетном секторе на 100 жителей
в среднем за 2000-е годы и ВВП на душу населения, 2007 г.**



Примечание. Пунктирная линия показывает среднее значение соответствующего показателя.

Источники: МОТ; Всемирный банк.

Рис. 1

странах Юго-Восточной Азии (ЮВА). Более высокий по сравнению с Россией уровень занятости в бюджетном секторе (порядка 15,0 на 100 человек населения) наблюдается лишь в Скандинавских странах. Как видно на рисунке 1, по числу занятых в бюджетном секторе на душу населения Россия опережает практически все страны с близким или более низким душевым доходом и многие страны с более высоким душевым доходом.

В таблице 1 приведены данные о занятости в бюджетном секторе из базы Laborsta МОТ для отдельных стран (за последний доступный год для каждой страны; в частности, для России за 2009 г.). Сравнение оценок показывает, что высокая численность бюджетников в нашей стране объясняется преимущественно сегментами образова-

Т а б л и ц а 1

Число занятых в бюджетном секторе на 100 человек населения

Страна	Бюджетный сектор	Государственное управление	Образование	Здраво-охранение
Швеция	13,8	2,6	4,0	6,2
Россия	9,4	2,4	4,0	2,9
Венгрия	7,4	2,9	2,2	1,8
США	7,3			
Чехия	6,5	3,0	2,3	1,8
Италия	5,8	2,3	2,2	1,3
Германия	5,5			
Бразилия	5,4			
Турция	3,8	1,9	1,0	0,5
Мексика	3,5	2,3	1,2	0,5
Япония	3,5	1,5	1,1	0,6

Источник: МОТ.

ния и (в меньшей степени) здравоохранения, а по уровню занятости в секторе государственного управления Россия мало отличается от других стран. Свою роль в этом могут играть и размеры страны, и тот факт, что частная система образования в России менее развита, чем, например, в США, а также советское наследие (на что косвенно указывают близкие значения в странах Балтии и отдельных бывших странах «социалистического лагеря»).

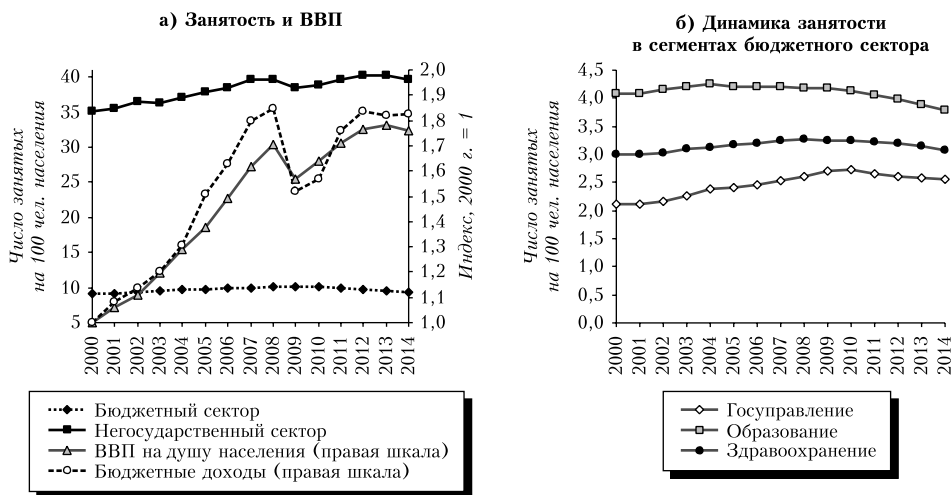
База данных МОТ по бюджетному сектору в необходимой детализации не поддерживается после 2010 г., при этом в ней нет статистики регионального уровня. Также отметим, что данные МОТ для России содержат резкий скачок в 2006 г. (более чем на 1 млн человек), что, по всей видимости, связано с изменением стандартов классификации статистических данных в середине 2000-х годов. Поэтому статистика МОТ подходит только для базового межстранового сравнения, но не для подробного анализа различий в численности бюджетников и их динамике.

По этой причине для дальнейшего анализа бюджетного сектора в России мы используем данные Росстата. Мы определяем бюджетный сектор как *сумму занятых в государственном управлении, образовании и здравоохранении*. Все занятые в государственном управлении, естественно, относятся к бюджетникам, что подтверждается сравнением данных Росстата и МОТ. Сложнее ситуация для двух других видов деятельности, объединяющих бюджетные и негосударственные составляющие. В распоряжении МОТ имеются данные о работниках здравоохранения и образования, занятых в российском бюджетном секторе, за 2004 и 2005 гг. Сравнив данные Росстата и МОТ по этим двум сегментам, мы получили оценку доли бюджетного сектора: более 95% в образовании и более 90% в здравоохранении (для сравнения: удельный вес частного сектора в образовании в большинстве стран, приведенных в таблице 1, не менее 15%, а в здравоохранении — не менее 30%). Таким образом, если в сумме в двух сегментах заняты более 10 млн человек, то в частном секторе работают лишь около 600 тыс. Это позволяет предположить, что закономерности, наблюдаемые для рассматриваемых секторов в целом, довольно точно отражают ситуацию в их «бюджетной части». Мы также предполагаем, что значительная доля занятых в частном образовании и здравоохранении сконцентрирована в Москве и Санкт-Петербурге (это учитывается в используемых нами методах анализа).

Динамика численности бюджетников в 2000-е годы

В 2000-е годы число работников на душу населения в России росло на протяжении всего докризисного периода. Сильнее всего выросла численность работников государственного управления: с 2,1 на 100 человек населения до 2,7 (на пике в 2010 г.). Численность работников образования росла до 2004 г. (на пике более 4,2 на 100 человек населения), затем монотонно снижалась до 3,8 в 2014 г. (что ниже уровня 2000 г. — 4,1 на 100 человек населения). Численность работ-

**Занятость в бюджетном секторе, в негосударственном секторе
(общая занятость за вычетом бюджетников),
индексы изменения ВВП и доходов бюджета на душу населения**



Источники: Росстат; МВФ.

Источник: Росстат.

Рис. 2

ников здравоохранения демонстрирует похожую тенденцию: повышение с 3,0 на 100 человек населения в 2000 г. до 3,2 в 2008 г. и снижение до 3,1 в 2014 г. (рис. 2).

Средние темпы роста занятости в государственном управлении в 2000–2014 гг. составляли около 1,3%. В здравоохранении этот показатель близок к нулю, а в образовании численность занятых на душу населения снизилась примерно на 0,6%. Таким образом, в 2000-е годы численность бюджетников в России находилась на уровне, соответствующем скорее развитым странам, чем развивающимся и странам со сравнимым уровнем ВВП на душу населения. В целом динамика занятости в бюджетном секторе выглядит как проциклическая, и в посткризисный период численность занятых в секторе на душу населения непрерывно снижалась, по-прежнему оставаясь высокой по сравнению с другими странами, за исключением государственного управления, где такая связь нарушается из-за продолжения роста в кризисный период.

В таблице 2 приведены парные коэффициенты корреляции, показывающие соотношение динамики численности занятых в бюджетном секторе на душу населения и ВВП в постоянных ценах на душу населения. Коэффициенты были рассчитаны для прироста реального ВВП и занятости, а также для логарифмических отклонений этих показателей от трендов, вычисленных при помощи фильтра Ходрика—Прескотта. (Это стандартный способ первичного анализа краткосрочной связи между изучаемыми показателями.)

Полученные оценки показывают, что занятость в здравоохранении на душу населения значимо положительно связана с величиной ВВП, для образования и бюджетного сектора в целом положительная связь значима при одних способах измерения и находится на границе

**Парные коэффициенты корреляции между занятостью
на душу населения и заработной платой в бюджетном секторе
и ВВП в постоянных ценах на душу населения**

Сегмент	Занятость		Средняя зарплата	
	прирост	отклонение	прирост	отклонение
<i>Показатели на душу населения</i>				
(1) Государственное управление	0,18	0,36	0,42*	0,65***
(2) Образование	0,37*	0,50**	0,23	0,42*
(3) Здравоохранение	0,69***	0,77***	0,36**	0,58**
(4) Бюджетный сектор [(1)+(2)+(3)]	0,40*	0,54**	0,37*	0,58**
(5) Негосударственный сектор [(6)–(4)]	0,79**	0,87***	0,76***	0,80***
(6) Общая занятость	0,83***	0,92***	0,71***	0,78***
<i>Показатели по отношению к численности занятых в экономике</i>				
(7) Государственное управление	–0,26	–0,05		
(8) Образование	–0,43	–0,30		
(9) Здравоохранение	–0,27	–0,08		
(10) Бюджетный сектор [(1)+(2)+(3)]	–0,36	–0,17		
(11) Негосударственный сектор [(6)–(4)]	0,37	0,18		

Примечание. * $p < 0,1$, ** $p < 0,05$, *** $p < 0,01$.

Источник: расчеты авторов по данным Росстата.

значимости для других. Наконец, для государственного управления значимая связь отсутствует. Анализ коэффициентов корреляции, конечно, не служит достаточным основанием для серьезных выводов, однако показательно, что ни одна из полученных оценок связи не является значимо отрицательной. Это свидетельствует о том, что использование занятости в бюджетном секторе как инструмента социальной политики маловероятно (поскольку в этом случае, как отмечалось выше, динамика численности бюджетников носит контрциклический характер). Заметим, что в работе: Lamo et al., 2007, авторы, проведя аналогичный анализ, пришли к выводу о проциклическом изменении занятости в бюджетном секторе в большинстве стран ЕС.

Отметим, что число занятых в негосударственном секторе имеет высокую и значимую положительную связь с величиной ВВП, намного более выраженную, чем для бюджетного сектора. Такой результат вполне ожидаем: в последнем просто нет возможности в условиях экономического спада резко сокращать число учителей или налоговых инспекторов, а затем вновь набирать их. Полученные оценки подтверждают интуитивно очевидный результат: занятость в негосударственном секторе более проциклическа, чем в бюджетном. Отсюда автоматически следует, что доля бюджетников в общей численности занятых снижается в периоды подъема производства и растет в периоды его спада. Однако, вопреки выводам: Gimpelson et al., 2000, из этого не следует, что государство использует рабочие места в бюджетном секторе для защиты населения от безработицы или решения других социальных задач. Контрциклический характер доли сектора в общей занятости отражает одну из трех ситуаций: численность бюджетников на душу населения может меняться в противоположном направлении

по сравнению с динамикой ВВП, не зависеть от него или меняться в ту же сторону, что и ВВП, но в меньшей степени, чем занятость в частном секторе. Общий вывод: долю бюджетного сектора в общей численности занятых некорректно использовать для анализа механизмов формирования численности занятых в бюджетном секторе, поскольку этот показатель в принципе не позволяет судить о характере ее изменения.

В случае использования бюджетного сектора в качестве инструмента социальной политики можно было бы ожидать, что в условиях бюджетных ограничений повышение занятости сопровождается сокращением реальной зарплаты в секторе. Однако мы не находим признаков контрциклического поведения заработной платы, что также противоречит изначальной гипотезе.

На следующем шаге анализ расширяется: добавляются данные в разрезе регионов за 2000–2014 гг. Показатели в денежном выражении (ВРП, трансферты, бюджетные доходы) были переведены в сопоставимые (по годам и регионам) путем их деления на стоимость региональной потребительской корзины. В качестве зависимой переменной в регрессиях используется занятость в бюджетном секторе на 100 человек населения, если не указано иное.

Как видно на рисунке 3, регионы существенно различаются по численности бюджетников на душу населения. В регионах-«лидерах» (если не учитывать Чукотский АО, выглядящий как «выброс») на 100 человек населения приходится около 15 бюджетников, а в регионах-«аутсайдерах» — примерно вдвое меньше. В европейской части России бюджетников меньше, чем на Дальнем Востоке и в Сибири, при этом в северных регионах их в среднем больше, чем на юге. Как ни странно, среди «лидеров» по числу бюджетников на душу населения преобладают бедные регионы, а среди «аутсайдеров» много богатых. Можно предположить, что различия в значительной мере определяются территорией регионов (эту гипотезу мы проверяем ниже). Возможное существование региональных дисбалансов в спросе и предложении услуг бюджетного сектора отмечалось в литературе. М. Колосницына и А. Муштинкин (2009) говорят о неравномерной обеспеченности регионов врачами. В. Гимпельсон и А. Ощепков (2008) описывают механизмы формирования сегмента образования, основанные не на демографической ситуации в регионах, а на наличии подготовленных кадров (авторы приводят данные, согласно которым в отдельных регионах до 80% выпускников вузов получают специальность преподавателя) и на степени обеспеченности регионов дополнительными средствами из центра.

Российский бюджетный сектор: региональный анализ

В качестве следующего шага в анализе факторов, влияющих на формирование численности работников бюджетного сектора, мы выбрали эконометрическое исследование по региональным данным (описательные статистики приведены в Приложении 1). Основная задача — изучить сложившиеся соотношения между занятостью в бюд-

**Численность работников бюджетного сектора на 100 жителей
в среднем за 2000—2014 гг.**



Источник: расчеты авторов по данным Росстата.

Рис. 3

жетном секторе и возможными факторами, которые в теории могут ее объяснять. В их число входят отражающие спрос на общественные блага (демографический состав, состояние экономики) и их предложение (объем трансфертов, направленных в регион, бюджетные доходы), а также составляющая экономической политики (уровень безработицы). Мы выделяем три варианта, которые не обязательно противоречат друг другу:

- численность занятых в секторе обусловлена спросом на общественные блага;

- сектор может использоваться в качестве инструмента социальной политики;

- численность занятых может зависеть от наличия свободных средств (гипотеза о нежестких бюджетных ограничениях).

Таким образом, мы не стремимся оценить конкретную теоретическую модель и нас не интересует, чем были обусловлены решения о найме или сокращении работников. Мы анализируем результат взаимодействия рыночных сил и государственной политики.

Для объяснения межрегиональных различий в занятости в бюджетном секторе и изменений показателей во времени были использованы различные спецификации регрессий и соответствующие им наборы переменных. Основные гипотезы тестировались с помощью линейной модели по усредненным за период наблюдений (2000–2014 гг. и 2000–2013 гг. для регрессий, в которых есть ВРП; табл. 3) переменным. В модель были включены численность населения, плотность, площадь территории региона, ВРП на душу населения и уровень безработицы, доля городского населения, доли населения старше и младше трудоспособного возраста, а также безвозмездные трансферты из бюджетов других уровней в региональный бюджет, заработные платы бюджетного сектора и доходы регионального бюджета. Поскольку Москва и Санкт-Петербург существенно отличаются от остальных регионов (в них находятся федеральные органы власти и 100% населения относится к городскому, что также выражается в показателе плотности населения), мы, аналогично работе: Gimpelson et al., 2000, добавили в регрессию дополнительную фиктивную переменную для этих двух городов. В условиях, когда некоторые включенные в модель факторы существенно взаимосвязаны (например, ВРП и уровень безработицы), а число наблюдений невелико, мы последовательно строили ряд уравнений и считали устойчивыми результаты, которые сохраняются во всех выбранных спецификациях (или не сохраняются в отдельных случаях, для чего существует разумное объяснение). Далее мы приводим основные результаты регрессий и поясняем, что они означают в терминах тестируемых гипотез.

Во-первых, во всех спецификациях для бюджетного сектора в целом и его сегментов коэффициент при численности населения, проживающего в регионе, значимый (на уровне 1%) и отрицательный. Это означает, что существует эффект от масштаба: в регионах с высокой численностью населения в среднем меньше бюджетников в расчете на душу населения.

Во-вторых, коэффициент при среднем уровне трансфертов за период на душу населения значимый (на уровне 1%) и положительный для государственного управления и, как следствие, всего бюджетного сектора. Объем межбюджетных трансфертов в регионах выступает мерой *нежесткости бюджетных ограничений*: чем больше объем финансовых вливаний в региональные бюджеты из бюджетов других уровней, тем свободнее власти в их распределении и тем больше воз-

Т а б л и ц а 3

МНК оценки регрессии по усредненным данным за 2000–2013 гг. ($N = 75$)

	Бюджетный сектор			Госуправление			Образование			Здравоохранение		
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)
Население	-0,0004*** (0,000)	-0,0004*** (0,000)	-0,0004*** (0,000)	-0,0002*** (0,000)	-0,0002*** (0,000)	-0,0003*** (0,000)	-0,0002*** (0,000)	-0,0001*** (0,000)	-0,0001*** (0,000)	-0,0001** (0,000)	-0,0001 (0,000)	-0,0001* (0,000)
Плотность	0,0002*** (0,000)	0,0002*** (0,000)	0,0002*** (0,000)	0,0003*** (0,000)	0,0003*** (0,000)	0,0003*** (0,000)	-0,0001* (0,000)	-0,0001** (0,000)	-0,0001 (0,000)	0,0000 (0,000)	0,0000 (0,000)	0,0000 (0,000)
ВРП	-13,7277 (9,940)	-9,5977 (6,928)	-9,5977 (6,928)	4,6561 (5,664)	2,8971 (2,750)	1,7994 (7,010)	-0,7958 (4,284)			1,8082 (4,168)		-5,0555* (2,667)
Трансферты	0,5356*** (0,098)	0,4584*** (0,136)	0,5011*** (0,119)	0,4961*** (0,083)	0,5436*** (0,091)	0,6025*** (0,069)	0,0496 (0,055)	0,0575 (0,071)	0,0690 (0,071)	0,0307 (0,044)	0,0364 (0,055)	0,0501 (0,053)
Бюджетные доходы без трансфертов	0,0747 (0,089)	0,1291* (0,066)	0,1153 (0,078)	0,1018* (0,054)	0,0317 (0,059)	-0,0330 (0,054)	0,0010 (0,051)	0,0728 (0,053)	0,0561 (0,061)	0,0472 (0,032)	0,0460* (0,026)	0,0213 (0,030)
Городское население	0,0249** (0,012)	0,0200 (0,016)	0,0234* (0,014)	0,0335*** (0,008)	0,0307*** (0,008)	0,0242*** (0,008)	0,0062 (0,005)	0,0054 (0,008)	0,0032 (0,005)	0,0057 (0,006)	0,0087 (0,006)	0,0031 (0,006)
Младше трудо- способного возраста	0,0504 (0,081)	0,0373 (0,066)	0,0265 (0,073)				0,2628*** (0,042)	0,1986*** (0,029)	0,1916*** (0,027)	0,0076 (0,038)	0,0040 (0,037)	0,0021 (0,037)
Старше трудо- способного возраста	-0,1920*** (0,047)	-0,1898*** (0,053)	-0,2090*** (0,056)							-0,0391* (0,021)	-0,0618** (0,025)	-0,0535** (0,024)
Москва и Санкт- Петербург	-0,0147 (0,323)	-0,2705 (0,381)	-0,1100 (0,330)	-1,8019*** (0,215)	-1,7144*** (0,261)	-1,4762*** (0,242)	1,5621*** (0,158)	1,4811*** (0,224)	1,5081*** (0,196)	-0,0930 (0,124)	0,1748 (0,219)	0,1111 (0,170)
Безработица	-0,0223 (0,063)			0,0583* (0,034)			-0,0391** (0,041)			0,0121 (0,023)		
Заработная плата		0,4935 (0,826)			0,0924 (0,224)			-0,1481 (0,535)			-0,5178 (0,330)	
Относительная зарботная плата			-0,3595 (1,797)			-1,1645** (0,561)			-1,0031 (1,337)			-1,4630** (0,701)
Константа	11,8390*** (2,885)	11,6047*** (2,875)	12,9749*** (4,366)	-0,6561 (0,667)	-0,0835 (0,608)	2,3771** (1,189)	0,1002 (0,616)	0,3236 (0,657)	1,1958 (1,268)	3,4630** (1,339)	4,5221*** (1,458)	5,3719*** (1,673)
Скорректированный R^2	0,861	0,861	0,860	0,818	0,805	0,819	0,769	0,735	0,737	0,515	0,533	0,537

Примечания. Робастные стандартные ошибки в скобках. * $p < 0,1$, ** $p < 0,05$, *** $p < 0,01$.

Источник: расчеты авторов по данным Росстата и Федерального казначейства.

возможностей для увеличения численности бюджетников. Заметим, что трансферты включают субсидии, субвенции и дотации, и часть этих средств предоставляется регионам на конкретные цели. Тем не менее мы используем агрегированный показатель, поскольку расходы, даже направленные на конкретные цели, могут включать оплату труда занимающихся выполнением поставленных задач работников бюджетного сектора. Вместе с тем мы не получаем аналогичного устойчивого результата для региональных доходов. Мы используем в различных спецификациях как сам показатель, так и региональные доходы за вычетом трансфертов.

Численность городского населения также выступает значимым объясняющим фактором для государственного управления и бюджетного сектора в целом (как следствие). Сектор госуправления включает работников, относящихся к трем ветвям власти, поэтому сложно сделать однозначный вывод о том, с численностью какой именно категории связан результат. Однако он служит аргументом в пользу закона Вагнера. В городах с более развитой инфраструктурой и экономикой в широком понимании больше занятых в органах государственного управления на душу населения. Отметим, что этот результат не вызван наличием в регрессии Москвы и Петербурга, поскольку мы дополнительно контролируем на эти два региона. Аналогичный результат получаем для плотности населения в регионе: чем она выше, тем больше работников государственного управления на душу населения.

Территория региона оказывается значимым фактором только для образования (и, как следствие, для бюджетного сектора в целом): чем она больше, тем выше число работников образования на душу населения, при прочих равных условиях. Закономерна значимость доли населения младше трудоспособного возраста для численности работников образования.

В то же время численность работников здравоохранения и, как следствие, общая численность бюджетников отрицательно связаны с численностью населения старше трудоспособного возраста. Этот результат неожиданный. В различных спецификациях модели он остается значимым хотя бы на уровне 10%. Если исходить из нашего начального предположения о том, что в регионах, где доля населения выше, услуги здравоохранения более востребованы, то распределение работников здравоохранения по регионам не оптимальное. В то же время учитывая, что единственным, кроме численности населения, объясняющим фактором выступает объем трансфертов, такой результат требует дополнительного исследования структуры региональной системы здравоохранения.

Отметим отрицательную зависимость от относительной заработной платы в государственном управлении и здравоохранении. Изначально мы предполагали наличие положительной зависимости, поскольку она отражает привлекательность работы в бюджетном секторе. Тогда при наличии вакансий в регионах с более привлекательной заработной платой численность бюджетников была бы выше. Однако эта зависимость объясняется скорее фискальными причинами: возможно, существует выбор (trade off) между числом бюджетников и заработной

платой. Впрочем, такой зависимости не наблюдается, если использовать вместо относительной заработной платы абсолютный показатель. Пространственные регрессии не свидетельствуют об использовании государством занятости в бюджетном секторе как инструмента социальной политики: ни величина ВРП на душу населения, ни уровень безработицы не оказывают значимого влияния на душевую численность бюджетников по регионам. Можно сделать вывод, что межрегиональные различия в численности бюджетников на душу населения объясняются в первую очередь наличием в регионах средств, полученных из бюджетов других уровней, и экономией от масштаба. Также мы находим подтверждение того, что уровень развития региона (доля городского населения) оказывает значимое влияние на численность бюджетников на душу населения. Одновременно в межрегиональном распределении бюджетников нет существенных свидетельств того, что государство использовало занятость в качестве инструмента социальной политики.

Анализ панельных данных позволяет (в дополнение к выводам о сформировавшихся межрегиональных различиях в численности бюджетников) выявить факторы, воздействующие на *краткосрочную динамику* данных показателей. Заметим, что в используемых моделях для панельных данных нет четкого разделения между пространственной вариацией и изменениями во времени при интерпретации результатов. Поэтому мы используем несколько подходов в дополнение к стандартной оценке уравнения в уровнях при помощи внутригрупповой оценки для модели «с фиксированными эффектами». Во-первых, это уравнение для разностей:

$$\Delta y_{it} = a_0 + b_0 \Delta x_{it}^1 + \dots + b_k \Delta x_{it}^k + c_1 z_{it}^1 + \dots + c_q z_{it}^q + \tau_t + \varepsilon_{it}. \quad (1)$$

Сначала мы оцениваем уравнение в разностях без z_{it} , не принимая во внимание наличие a_i (или, что эквивалентно, предполагая все «региональные эффекты» равными друг другу), методом наименьших квадратов. Такая оценка равносильна оценке модели «с фиксированными эффектами» при помощи первых разностей, за исключением того, что в регрессию добавлена константа.

Далее мы переходим к оценке асимметричности влияния доходов региональных бюджетов и трансфертов из бюджетов других уровней. Мы разделяем каждую из этих переменных на две:

$$\Delta x_{it} \rightarrow \{\Delta x_{it} \times (\Delta x_{it} > 0); \Delta x_{it} \times (\Delta x_{it} < 0)\}. \quad (2)$$

Одна переменная соответствует положительному приросту и принимает значение 0, если прирост отрицательный, вторая, наоборот, равна приросту, если он отрицательный, и 0, если положительный. Заметим, что априори возможны два варианта асимметрии. Бюджетный сектор может характеризоваться только тенденцией к расширению при появлении дополнительных доходов, поскольку проведение увольнений связано с юридическими сложностями и социальными издержками. Однако вероятна и противоположная ситуация: если в регионе падают доходы, то власти вынуждены проводить сокращения в бюджетном секторе, в то время как при росте доходов дополнительные работники не

нанимаются, а доходы направляются на другие цели. В первом случае значимым положительным окажется коэффициент при «положительных» трансфертах (или доходах), во втором — при «отрицательных».

Кроме прироста для учета «эффекта храповика», в другой спецификации мы используем z_{it} , в который входят положительные и отрицательные отклонения трансфертов и доходов от среднего и линейного трендов (по каждому региону). Для уравнения в уровнях мы получили значимое влияние численности населения, переменных, отражающих трансферты и расходы, а также долей населения старше и младше трудоспособного возраста.

Экономия на масштабе проявляется только в государственном управлении и, как следствие, в бюджетном секторе в целом. Отсутствие эффекта в образовании и здравоохранении можно объяснить наличием нормативов по обеспечению населения соответствующими услугами. Во всех сегментах, за исключением государственного управления, наблюдается значимая связь с региональными бюджетными доходами на душу населения. В то же время зависимость от трансфертов выявлена лишь в здравоохранении (и, как следствие, в бюджетном секторе в целом, но лишь на уровне значимости 10%).

Особо отметим, что мы не обнаружили значимой связи с региональным валовым продуктом и безработицей. Таким образом, маловероятно, что государство использует занятость в бюджетном секторе в качестве инструмента социальной политики. Чтобы избежать ситуации, в которой мы строим зависимость одного элемента тождества от другого, мы также добавили дополнительные регрессии — с отстающей на один период безработицей. Как видно из данных таблицы 4, на оценки это практически не повлияло.

Отметим отсутствие влияния доли проживающего в городах населения. Вероятно, это объясняется тем, что данный показатель отвечает в большей степени за возможную межрегиональную вариацию, но при не очень высокой вариации во времени вряд ли оказывает существенное влияние на динамику занятости в бюджетном секторе.

Далее мы рассмотрим результаты оценки уравнений в разностях с добавлением отклонений доходов и трансфертов от тренда и асимметрии. Оценка уравнений в разностях не приводит к результатам, принципиально отличающимся от изложенных выше (табл. 4). Связь занятости в бюджетном секторе на душу с численностью населения, проживающего на территории региона, отрицательная. Общая численность занятых в бюджетном секторе положительно связана с долей населения старше трудоспособного возраста: можно предположить, что это вызвано вариацией в численности работников организаций социальной защиты населения и медицинских, однако в регрессии для здравоохранения такой зависимости не наблюдается.

Отметим также значимый отрицательный коэффициент при доле населения, проживающего в городах, в регрессии, описывающей работников здравоохранения, и, как следствие, в регрессии для всех бюджетников. Такую связь можно объяснить тем, что в сельских районах штат врачей в медицинских учреждениях может быть таким же, как в городах, однако плотность населения намного ниже.

Т а б л и ц а 4

Оценка модели «с фиксированными эффектами» (при помощи внутригруппового преобразования)
для численности бюджетников в расчете на душу населения ($N = 962$, число регионов = 74)

	Бюджетный сектор		Госуправление		Образование		Здравоохранение	
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
Население	-0,0009*** (0,000)	-0,0008*** (0,000)	-0,0006*** (0,000)	-0,0006*** (0,000)	-0,0002 (0,000)	-0,0002 (0,000)	-0,0002 (0,000)	-0,0002 (0,000)
ВРП	-5,2436 (5,661)	-5,0373 (5,804)	5,2343 (6,341)	5,3386 (6,366)	-2,5087 (3,081)	-2,4964 (3,181)	-2,0740 (1,979)	-2,0163 (2,015)
Безработица	0,0153 (0,015)		-0,0031 (0,010)		0,0138 (0,010)		0,0036 (0,005)	
Безработица ($t-1$)		-0,0037 (0,015)		-0,0085 (0,008)		0,0071 (0,009)		-0,0017 (0,005)
Трансферты	0,1079* (0,055)	0,1046* (0,054)	0,1212 (0,073)	0,1197 (0,072)	-0,0147 (0,017)	-0,0153 (0,017)	0,0335** (0,014)	0,0325** (0,014)
Региональные доходы без трансфертов	0,0388** (0,016)	0,0366** (0,016)	0,0235 (0,018)	0,0229 (0,018)	0,0127** (0,006)	0,0119** (0,006)	0,0155*** (0,005)	0,0149*** (0,005)
Младше трудо- способного возраста	0,1481** (0,070)	0,1524** (0,071)			0,0572 (0,047)	0,0608 (0,046)	0,0218 (0,043)	0,0229 (0,043)
Старше трудо- способного возраста	0,2221*** (0,053)	0,2207*** (0,052)					0,0321* (0,018)	0,0319* (0,018)
Доля городского населения	0,0021 (0,019)	0,0044 (0,019)	0,0021 (0,015)	0,0034 (0,015)	0,0018 (0,010)	0,0019 (0,011)	-0,0020 (0,009)	-0,0014 (0,009)
Относительная з/п	-0,8207 (0,655)	-0,7912 (0,663)	0,0471 (0,150)	0,0497 (0,148)	-0,3724 (0,314)	-0,3690 (0,318)	-0,4599 (0,392)	-0,4534 (0,392)
Константа	5,9683*** (2,152)	4,8167** (2,302)	3,2181*** (1,153)	3,6582*** (1,165)	3,9846*** (1,027)	3,9193*** (1,038)	3,2249*** (1,078)	3,0273*** (1,140)
Скорректированный R^2	0,627	0,625	0,674	0,675	0,316	0,312	0,309	0,309
Региональные эффекты	Да	Да	Да	Да	Да	Да	Да	Да
Временные эффекты	Да	Да	Да	Да	Да	Да	Да	Да

Примечания. Робастные стандартные ошибки в скобках. * $p < 0,1$, ** $p < 0,05$, *** $p < 0,01$.

Источник: расчеты авторов по данным Росстата и Федерального казначейства.

Не соответствуют интуитивным представлениям знаки в двух из четырех регрессий для образования: получается, что снижение трансфертов в выборке связано с ростом численности работников образования на душу населения, причем соответствующая зависимость не наблюдается при росте трансфертов. Впрочем, данный результат не выдерживает проверки на устойчивость: в регрессиях, где используются отклонения от среднего и линейного тренда (отдельно в положительную и отрицательную области), этого не выявлено. Вместе с тем в регрессии с отклонением от среднего коэффициент при положительном отклонении региональных бюджетных доходов от среднего оказывается значимым на уровне 1%. Это говорит о том, что тенденция, отмеченная Гимпельсоном и Ощепковым (2008) на данных за 1990-е — начало 2000-х годов, когда сектор образования расширялся за счет трансфертной политики и без опоры на спрос, уже не наблюдается.

Для государственного управления и бюджетного сектора в целом значимы изменения в региональных бюджетных доходах на душу населения. При этом проверка асимметрии связи показывает, что эффект значим только при положительных изменениях в доходах: проявляется «эффект храповика». Аналогичный результат получен для отклонения трансфертов от линейного тренда в государственном управлении и бюджетном секторе в целом. В образовании и здравоохранении он отсутствует.

Отдельно рассмотрим отрицательную связь занятости в бюджетном секторе и относительной заработной платы в государственном управлении (но не в остальных сегментах). При очевидной «грубости» данной переменной в качестве меры привлекательности работы в бюджетном секторе этот результат показателен. Государственное управление — единственный сегмент, в котором отношение средней заработной платы к средней заработной плате по региону в целом превышало 1 с самого начала рассматриваемого периода. Дополнительным аргументом может выступать то, что, наверное, сложно найти более отличающийся как по структуре занятости, так и по требующейся квалификации специалистов сектор, чем здравоохранение. Тем не менее заработная плата в нем в среднем ниже региональной средней по всей экономике.

Изначально мы включили относительную заработную плату в модель, чтобы проконтролировать на «рыночные колебания» численность занятых: при росте этого показателя рабочие места в бюджетном секторе становятся более привлекательными, что приводит к заполнению вакансий и, как следствие, к росту среднегодовой численности бюджетников. Этот эффект может проявляться и в статике: чем выше заработная плата в бюджетном секторе региона, тем больше там будет занято рабочих мест. Однако оценки как в случае пространственного анализа, так и при работе с панельными данными показали знак, противоположный ожидаемому, и во всех сегментах, кроме государственного управления, коэффициент оказался незначимым. Мы это объясняем тем, что относительная заработная плата меняется не так сильно, чтобы влиять на статистически значимую «миграцию» из частного сектора в бюджетный. В то же время отрицательный коэффициент вероятнее всего означает осознанную государственную политику, при которой

осуществляется выбор между увеличением численности бюджетников и их заработной платы (в реальном выражении).

Данные не позволяют сделать вывод о причинно-следственной связи, однако здесь это не требуется. Мы полагаем, что повышение относительной реальной заработной платы (что важно при прочих равных условиях, то есть при сохранении финансирования в виде трансфертов и бюджетных доходов на прежнем уровне) связано со снижением численности бюджетников, а рост численности — со снижением относительной зарплаты. Аналогичное соотношение сохраняется, если заменить относительную заработную плату ее уровнем, что не противоречит выдвинутой нами гипотезе.

Исходя из этого результата, мы построили регрессию для отношения расчетного фонда заработной платы (средняя заработная плата, умноженная на численность соответствующей категории бюджетников) к ВРП и для аналогичного показателя на душу населения (Приложение 2). Мы обнаружили положительную корреляцию доли фонда заработной платы с уровнем урбанизации, то есть в регионах с более высокой долей городского населения бюджетный сектор обходится государству относительно «дороже», причем во всех сегментах. Также мы выявили положительную связь отношения фонда заработной платы в сегменте здравоохранения к численности населения и долями населения старше и младше трудоспособного возраста. Отметим, *что соотношение фонда заработной платы и численности населения имеет положительную связь. Получается, что чем больше население региона, тем выше общие затраты на заработную плату бюджетников на душу населения. Это свидетельствует о неэффективности функционирования бюджетного сектора.* Одновременно отсутствует связь фонда заработной платы с трансфертами и расходами региона; напомним, что для численности бюджетников такая связь наблюдается. Данный результат контринтуитивен и требует дополнительного исследования.

Результаты регионального анализа

На основании анализа панельных данных мы не нашли подтверждений гипотезы о том, что федеральные или региональные власти используют занятость в бюджетном секторе как инструмент социальной политики. Даже если отдельные эпизоды проведения подобной политики могли иметь место на протяжении рассмотренных 15 лет, это не было общей тенденцией, которая могла бы повлиять на общий уровень занятости в бюджетном секторе. Таким образом, данный результат согласуется с предположением, сделанным на основе корреляционного анализа.

Экономия от масштаба наблюдается в государственном управлении, что согласуется с интуитивным подходом: существуют отдельные органы исполнительной власти, численность работников в которых не должна прямо зависеть от численности населения (самый простой пример — в регионе лишь один губернатор или глава республики, вне зависимости от численности населения).

Относительно источников изменения численности занятых в образовании и здравоохранении на основе данного анализа однозначных выводов сделать нельзя, в частности коэффициенты при долях пожилого и молодого населения оказались незначимыми. Вероятнее всего это связано с тем, что в данных секторах нет «быстрой подстройки» к изменению демографической ситуации, и выводы о причинах межрегиональных различий следует делать по пространственной выборке. В пространственной регрессии коэффициент при доле населения старше трудоспособного возраста получается значимо (на уровне 5%) отрицательным. Единственное свидетельство того, что расходы на труд в здравоохранении зависят от некоторых демографических характеристик, мы получили, используя в качестве зависимой переменной в регрессии общий фонд заработной платы на душу населения. В этой регрессии значимыми (на уровне 1%) получились коэффициенты при долях населения младше и старше трудоспособного возраста.

Одновременно наши результаты свидетельствуют о том, что занятость в бюджетном секторе во многом определяется нежесткими бюджетными ограничениями. При использовании разных методов анализа и разных переменных, отвечающих за финансовую ситуацию в регионе, мы стабильно получали значимые коэффициенты при доходах региональных бюджетов и трансфертах. При этом результаты свидетельствуют об «эффекте храповика» в государственном управлении: рост доходов региональных бюджетов (и в отдельных спецификациях — трансфертов) или их отклонение от среднего или тренда в наших данных ведут к росту численности бюджетников (Приложение 3). Таким образом, при появлении дополнительных доходов сегмент государственного управления расширяется, а при снижении их уровня обратный процесс не происходит. В этом проявляется эффект нежестких бюджетных ограничений, которые могут иметь разные объяснения: а) «объективные» причины — реальные юридические трудности сокращения работников в бюджетном секторе; б) «политические» — нежелание создавать социальное напряжение; в) «бюрократические» — согласно законам бюрократических организаций, каждый руководитель заинтересован в увеличении числа подчиненных, так как это повышает его статус в иерархии. Однако все версии объединяет то, что формирование численности бюджетного сектора определяется здесь не экономическими факторами.

Сравним полученные результаты с выводами исследования: Gimpelson et al., 2000, в котором анализируется занятость в бюджетном секторе в России в 1990-е годы. Часть выводов оказалась сходной: так, мы нашли связь с трансфертами и долей населения молодого возраста. Противоположные выводы были получены относительно создания рабочих мест в бюджетном секторе как инструмента социальной политики: авторы упомянутой работы получили положительный ответ на этот вопрос, у нас он отрицательный.

Напомним, что в указанной работе в качестве основного индикатора использовалась *доля бюджетников в общей численности занятых*, которая имеет другую интерпретацию. Отношение бюджетников

к численности населения отражает то, как предоставляются услуги бюджетного сектора, тогда как доля бюджетников в занятости — чистый индикатор рынка труда. Наблюдаемая при использовании доли бюджетников в общей занятости связь с безработицей может быть следствием изменения знаменателя этого соотношения, который более волатилен и процикличен, чем числитель. Это объясняется наличием в нем занятости в частном секторе, которая намного теснее связана с экономической конъюнктурой, чем занятость в бюджетном (для 2000-х и 2010-х годов это показано в таблице 2).

Таким образом, использование в регрессии доли бюджетников в занятости всегда будет давать один и тот же заведомо известный и очевидный результат, показывая положительную связь с безработицей. Чтобы убедиться в этом, построим регрессию соотношения занятых в бюджетном и частном секторах на ВРП, безработицу и ряд контрольных переменных по региональным данным. Оценки уравнения в разных спецификациях (Приложение 4) свидетельствуют о том, что данное соотношение положительно коррелирует с уровнем безработицы. Для пространственных выборок также наблюдается отрицательная зависимость доли занятых в бюджетном секторе среди всех занятых от ВРП. В 2000-е годы численность бюджетников на душу населения не связана с безработицей, а доля бюджетников на рынке труда — связана. Данный результат *не* свидетельствует том, что бюджетный сектор используется в качестве инструмента социальной защиты, а дополнительно подтверждает наличие «эффекта храповика»: в кризисный период, когда доходы бюджета падают и безработица растет, численность бюджетников не снижается. В то же время уменьшается число занятых (знаменатель зависимой переменной), что и ведет к выявленной нами положительной связи. Таким образом, сделанный в: Gimpelson et al., 2000, вывод о занятости в бюджетном секторе как инструменте социальной политики стал результатом некорректной интерпретации полученных результатов. По всей вероятности, и в 1990-е годы численность бюджетников на душу населения не определялась задачами социальной политики.

* * *

Проведенный нами анализ на страновом и региональном уровнях не выявил признаков того, что в рассматриваемый период (с начала 2000-х годов) государство использовало занятость в бюджетном секторе как инструмент социальной политики. Нет ни признаков контрциклической политики, ни зависимости численности бюджетников от уровня безработицы и ВРП на душу населения. В то же время во многих случаях нам удалось выявить зависимость от трансфертов, поступающих в региональные бюджеты из бюджетов других уровней, в том числе «эффект храповика», то есть связь роста занятости с увеличением трансфертов при отсутствии связи при их сокращении.

Вместе с тем занятость в бюджетном секторе может быть обусловлена экономическими причинами. Так, в сегменте образования

наблюдается положительная связь с долей населения младше трудоспособного возраста. Аналогичная зависимость от доли населения старше трудоспособного возраста не выявлена в здравоохранении. Одновременно во всех сегментах обнаружена экономия от масштаба: по данным за 2000–2014 гг. в регионах с более высокой численностью населения, при прочих равных условиях, отмечена меньшая численность бюджетников на душу населения.

Мы также обнаружили возможную причину того, что многие исследователи выявляют связь занятости в бюджетном секторе с безработицей и ВРП. Дело в том, что отношение численности бюджетников ко всем занятым в экономике естественным образом зависит от этих показателей, поскольку занятость в частном секторе, входящая в знаменатель этого показателя, намного сильнее реагирует на изменение экономической ситуации, чем бюджетный сектор. Результатом становятся одновременный рост безработицы (падение ВВП) и снижение общей занятости при существенно не меняющейся численности бюджетников, то есть доля бюджетного сектора повышается. Поэтому вывод об использовании бюджетного сектора в качестве инструмента для сглаживания экономических колебаний может оказаться неверным.

Список литературы / References

- Алексеев А. И. и др. (2005). Россия регионов: в каком социальном пространстве мы живем? / Независимый институт социальной политики. М.: Поматур, 2005. [Alexeev A. I. et al. (2005). *Russian regions: In which social space do we live?* Independent Institute for Social Policy. М.: Pomatur. (In Russian).]
- Балацкий Е. В. (2013). Элементы экономики государственного сектора. М.: Капитал страны. [Balatsky Ye. V. (2013). *Elements of public sector economics*. Moscow: Kapital strany. (In Russian).]
- Балацкий Е. В. (2014). Синдром аритмии реформ в системе высшего образования // Журнал Новой экономической ассоциации. № 4. С. 111–140. [Balatsky Ye. V. (2014). Syndrome of reforms' arrhythmia in the higher education. *Zhurnal Novoi Ekonomicheskoi Assotsiatsii*, No. 4, pp. 111–140. (In Russian).]
- Гимпельсон В. Е., Ощепков А. Ю. (2008). Рынок труда и динамика занятости в секторе образовательных услуг // Экономика образования. № 3. С. 4–20. [Gimpelson V. E., Oshchepkov A. Yu. (2008). The labor market and the dynamics of employment in education. *Ekonomika Obrazovaniya*, No. 3, pp. 4–20. (In Russian).]
- Колосницyna М. Г., Мушчинкин А. В. (2009). Тенденции и факторы занятости в российском здравоохранении // Общественные науки и современность. № 2. С. 78–90. [Koloslitsina M. G., Mushchinkin A. V. (2009). The trends and factors of employment dynamics in Russian education. *Obshchestvennye Nauki i Sovremennost*, No. 2, pp. 78–90. (In Russian).]
- Alesina A., Danninger S., Rostagno M. (1999). Redistribution through public employment: The case of Italy. *NBER Working Paper*, No. 7387.
- Alesina A., Baqir R., Easterly W. (2000). Redistributive public employment. *Journal of Urban Economics*, Vol. 48, No. 2, pp. 219–241.
- Clements B., Gupta S., Karpowicz I., Tareq S. (2010). Evaluating government employment and compensation. *IMF Technical Notes and Manuals*, No. 10/15.
- Coelho C., Veiga F., Veiga L. (2006). Political business cycles in local employment: Evidence from Portugal. *Economics Letters*, Vol. 93, No. 1, pp. 82–87.
- Curto-Grau M. (2014). Voters' responsiveness to public employment policies. *Document de treball de l'IEB*, No. 2014/19.

- Gimpelson V., Treisman D. (2002). Fiscal games and public employment. *World Politics*, Vol. 54, No. 2, pp. 145–183.
- Gimpelson V., Treisman D., Monusova G. (2000). Public employment and redistributive politics: Evidence from Russia's regions. *IZA Discussion Paper*, No. 161.
- Kuckuck J. (2012). *Testing Wagner's law at different stages of economic development: A historical analysis of five Western European countries* (Working Paper No. 91). Institute of Empirical Economics Research, University of Osnabrueck.
- Lamo A., Pérez J., Schuknecht L. (2007). The cyclicity of consumption wages and unemployment of the public sector in the euro area. *ECB Working Paper*, No. 757.
- Peacock A., Scott A. (2000). The curious attraction of Wagner's law. *Public Choice*, Vol. 102, No. 1–2, pp. 1–17.
- Rodrik D. (1998). Why do more open economies have bigger governments? *Journal of Political Economy*, Vol. 106, No. 5, pp. 997–1032.
- Rodrik D. (2000). What drives public employment in developing countries? *Review of Development Economics*, Vol. 4, No. 3, pp. 229–243.
- Schiavo-Campo S., de Tommaso G., Amitabha M. (1997). Government employment and pay in global perspective: A selective synthesis of international facts, policies and experience. *World Bank Policy Research Working Paper*, No. 1771.
- Sevillano J. M. M., Villalonga J. R. (2004). Public employment and regional redistribution in Spain. *Hacienda Pública Española*, Vol. 170, No. 3, pp. 59–80.
- Wagner A. (1958/1883). Three extracts on public finance. In: R. A. Musgrave, A. T. Peacock (eds.). *Classics in the theory of public finance*. 3rd ed. London; N.Y.: Macmillan, pp. 1–15.

Приложение 1

Описательные статистики для основных переменных

Переменная	Среднее	Стандартное отклонение	Мин.	Макс.
<i>Численность работников на душу населения</i>				
Госуправление	2,811	1,143	0,933	9,69
Образование	4,393	0,804	2,402	8,251
Здравоохранение	3,337	0,481	2,074	6,01
Бюджетный сектор	10,542	2,057	6,187	21,063
<i>Относительная заработная плата (к средней по региону)</i>				
Госуправление	1,368	0,224	0,609	2,325
Образование	0,684	0,089	0,338	1,045
Здравоохранение	0,748	0,102	0,412	1,454
Бюджетный сектор (в узком смысле)	0,882	0,113	0,43	1,276
<i>Государственные финансы</i>				
Трансферты	1,355	1,437	–2,1	16,842
Доходы региональных бюджетов за вычетом трансфертов из бюджетов других уровней	4,424	2,758	1,247	37,506
<i>Прочие переменные</i>				
Население	1868,191	1629,433	50,5	12152,9
Относительный уровень безработицы	1,0	0,356	0,102	3,319
ВРП на душу населения	0,022	0,013	0,005	0,117
Доля городского населения	70,387	11,833	23,9	100
Доля населения младше трудоспособного возраста	18,796	3,849	12,1	37,1
Доля населения старше трудоспособного возраста	20,686	4,476	2,8	29,5

Источники: данные Росстата и Федерального казначейства.

Оценка модели «с фиксированными эффектами» (при помощи внутригруппового преобразования)
для фонда оплаты труда как доли ВРП и фонда оплаты труда на долю населения (оценка для фонда оплаты труда
получена как произведение средней заработной платы на численность работников в соответствующем сегменте)

Переменная	Бюджетный сектор		Госуправление		Образование		Здравоохранение	
	(к ВРП) (1)	(к населению) (2)	(к ВРП) (3)	(к населению) (4)	(к ВРП) (5)	(к населению) (6)	(к ВРП) (7)	(к населению) (8)
Население	-0,0001 (0,000)	0,0013*** (0,000)	-0,0001** (0,000)	0,0001 (0,000)	0,0000 (0,000)	0,0005*** (0,000)	-0,0000 (0,000)	0,0005*** (0,000)
Безработица	0,0032 (0,006)	0,0012 (0,020)	0,0004 (0,004)	-0,0063 (0,019)	0,0019 (0,002)	0,0029 (0,006)	0,0010 (0,002)	0,0002 (0,004)
Трансферты	0,0130 (0,015)	0,1800 (0,132)	0,0209 (0,015)	0,1833* (0,108)	-0,0029 (0,003)	0,0590 (0,038)	-0,0001 (0,002)	0,0350* (0,018)
Доходы (без трансфертов)	-0,0120 (0,011)	0,0152 (0,061)	-0,0048 (0,005)	0,0419 (0,052)	-0,0022 (0,003)	0,0207 (0,019)	-0,0025 (0,003)	0,0116 (0,014)
Городское население	0,0163** (0,007)	-0,0074 (0,028)	0,0076* (0,004)	-0,0068 (0,025)	0,0041*** (0,002)	-0,0034 (0,007)	0,0041** (0,002)	-0,0026 (0,005)
Младше трудоспособного возраста	0,0080 (0,016)	0,1953** (0,095)			-0,0046 (0,007)	0,0272 (0,028)	-0,0015 (0,008)	0,0454*** (0,015)
Старше трудоспособного возраста	0,0244 (0,019)	0,6401*** (0,154)					0,0030 (0,005)	0,1320*** (0,027)
Константа	-0,7432 (0,662)	-17,8224*** (4,801)	-0,1594 (0,319)	1,4319 (1,863)	0,0490 (0,154)	-0,8976 (0,663)	-0,0732 (0,195)	-3,8494*** (0,893)
Наблюдения	962	1,037	962	1,037	962	1,037	962	1,037
Число регионов	74	75	74	75	74	75	74	75
Скорректированный R ²	0,600	0,823	0,576	0,592	0,439	0,831	0,522	0,891
Региональные эффекты	Да	Да	Да	Да	Да	Да	Да	Да
Временные эффекты	Да	Да	Да	Да	Да	Да	Да	Да

Примечания. Робастные стандартные ошибки в скобках. *** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$.

Источник: расчеты авторов по данным Росстата и Федерального казначейства.

Оценка регрессии в первых разностях с положительными
и отрицательными отклонениями доходов и трансфертов от среднего и тренда (N = 888)

Переменная	Бюджетный сектор				Госуправление				Образование				Здравоохранение			
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)	(15)	(16)
Население, разность	-0,0009*** (0,000)	-0,0010*** (0,000)	-0,0010*** (0,000)	-0,0010*** (0,000)	-0,0004 (0,000)	-0,0004* (0,000)	-0,0004 (0,000)	-0,0004 (0,000)	-0,0004** (0,000)	-0,0004** (0,000)	-0,0004** (0,000)	-0,0004** (0,000)	-0,0003** (0,000)	-0,0003** (0,000)	-0,0004*** (0,000)	-0,0003*** (0,000)
ВРП, разность	-3,1062 (3,212)	-3,0406 (2,511)	-0,2880 (2,476)	-0,2050 (2,477)	-0,5317 (3,212)	-0,4633 (2,859)	1,4983 (2,376)	-1,1874 (1,592)	-2,8375 (1,908)	-2,9708 (1,892)	-2,8724* (1,536)	-1,6413 (1,451)	0,6884 (2,072)	0,7270 (2,110)	1,2019 (1,762)	3,0461* (1,637)
Безработица, разность	-0,0018 (0,006)	-0,0020 (0,006)	0,0022 (0,005)	0,0032 (0,006)	-0,0008 (0,004)	-0,0008 (0,004)	-0,0013 (0,003)	0,0009 (0,003)	0,0010 (0,004)	0,0008 (0,004)	0,0013 (0,003)	0,0008 (0,003)	-0,0013 (0,003)	-0,0012 (0,003)	0,0025 (0,003)	0,0017 (0,003)
Младше тр., разность	0,0639 (0,055)	0,0575 (0,055)	0,0731 (0,053)	0,0090 (0,055)					0,0327 (0,053)	0,0286 (0,052)	0,0336 (0,050)	0,0172 (0,055)	-0,0081 (0,052)	-0,0072 (0,051)	-0,0025 (0,050)	-0,0115 (0,053)
Старше тр., разность	0,1311** (0,052)	0,1169** (0,052)	0,1091** (0,049)	0,1003** (0,050)									0,0376 (0,034)	0,0379 (0,035)	0,0364 (0,034)	0,0359 (0,034)
Гор. нас., разность	-0,0210** (0,012)	-0,0212* (0,012)	-0,0198* (0,011)	-0,0156 (0,011)	-0,0044 (0,007)	-0,0051 (0,007)	-0,0020 (0,006)	-0,0026 (0,007)	-0,0023 (0,007)	-0,0019 (0,007)	-0,0040 (0,007)	-0,0003 (0,007)	-0,0154** (0,007)	-0,0156** (0,007)	-0,0153** (0,007)	-0,0139** (0,007)
Отн. з.п., разность	-0,0403 (0,296)	-0,0661 (0,297)	-0,1542 (0,266)	-0,2083 (0,266)	-0,4166*** (0,095)	-0,4254*** (0,093)	-0,3636*** (0,080)	-0,3384*** (0,073)	-0,2639 (0,239)	-0,2640 (0,240)	-0,2337 (0,223)	-0,3181 (0,224)	-0,4880 (0,313)	-0,4911 (0,316)	-0,4152* (0,244)	-0,4841* (0,252)
Трансферты, разность+		0,0306 (0,031)				0,0338 (0,024)				-0,0029 (0,012)				0,0009 (0,011)		
Трансферты, разность-		-0,0222 (0,019)				0,0067 (0,021)				-0,0373** (0,015)				0,0077 (0,015)		
Доходы, разность+		0,0397*** (0,011)				0,0407*** (0,010)				0,0003 (0,013)				0,0012 (0,007)		
Доходы, разность-		0,0091 (0,011)				0,0037 (0,009)				0,0041 (0,005)				-0,0020 (0,005)		
Трансферты, разность	0,0054 (0,019)				0,0213 (0,016)				-0,0197** (0,010)				0,0043 (0,009)			
Доходы, разность	0,0248* (0,014)				0,0236** (0,010)				0,0012 (0,008)				-0,0001 (0,004)			
Трансферты, от ср.+			0,0148 (0,028)				0,0643* (0,035)				-0,0196 (0,014)				-0,0223 (0,021)	
Трансферты, от ср.-			-0,0446 (0,039)				-0,0274 (0,035)				0,0095 (0,023)				-0,0260 (0,017)	

Переменная	Бюджетный сектор				Госуправление				Образование				Здравоохранение			
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)	(15)	(16)
Доходы, от ср.+			0,0272* (0,015)				0,0133 (0,013)				0,0150*** (0,005)				0,0016 (0,004)	
Доходы, от ср.-			0,0250 (0,035)				-0,0136 (0,038)				0,0031 (0,016)				0,0312* (0,018)	
Трансферты, от тр.+				0,0944** (0,042)				0,1020*** (0,029)				0,0028 (0,021)				-0,0118 (0,018)
Трансферты, от тр.-				-0,0507 (0,049)				-0,0308 (0,027)				-0,0241 (0,035)				0,0095 (0,036)
Доходы, от тр.+				0,0120 (0,019)				-0,0104 (0,011)				0,0173 (0,012)				0,0094 (0,011)
Доходы, от тр.-				0,0245 (0,036)				0,0025 (0,014)				-0,0104 (0,018)				0,0269 (0,019)
Конст.	-0,2719*** (0,041)	-0,2733*** (0,041)	0,0513 (0,047)	0,3011*** (0,060)	0,0190 (0,020)	0,1776*** (0,025)	0,1545*** (0,023)	0,0746*** (0,017)	-0,0782*** (0,019)	-0,0807*** (0,019)	0,0380 (0,040)	0,1678*** (0,060)	-0,0356 (0,023)	-0,0356 (0,023)	-0,0031 (0,038)	0,1167*** (0,037)
Скорр. R ²	0,359	0,365	0,345	0,335	0,288	0,304	0,286	0,280	0,150	0,150	0,147	0,152	0,072	0,070	0,072	0,069
Регион. эффекты	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет
Врем. эффекты	Да	Да	Да	Да	Да	Да	Да	Да	Да	Да	Да	Да	Да	Да	Да	Да

Примечания. Робастные стандартные ошибки в скобках. *** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$.
Источник: расчеты авторов по данным Росстата и Федерального казначейства.

Оценки модели «с фиксированными эффектами» (при помощи внутригруппового преобразования)
для доли занятых в бюджетном секторе в общей занятости ($N = 962$, число регионов = 74)

Переменная	Бюджетный сектор		Госуправление		Образование		Здравоохранение	
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
Население	-0,0007 (0,001)	-0,0007 (0,001)	-0,0009*** (0,000)	-0,0009*** (0,000)	0,0001 (0,000)	0,0002 (0,000)	-0,0000 (0,000)	0,0000 (0,000)
ВРП	-9,8236 (12,016)	-10,0265 (11,942)	2,4441 (9,507)	2,4218 (9,502)	-2,9455 (5,279)	-3,1970 (5,319)	-4,8181 (2,957)	-4,8477 (2,973)
Безработица	0,0723* (0,041)		0,0051 (0,016)		0,0495* (0,029)		0,0195 (0,013)	
Трансферты	-0,0563 (0,105)	-0,0524 (0,107)	0,1029 (0,121)	0,1031 (0,121)	-0,1248*** (0,032)	-0,1225*** (0,032)	-0,0101 (0,021)	-0,0091 (0,021)
Бюджетные доходы без трансфертов	-0,0552 (0,038)	-0,0561 (0,038)	-0,0109 (0,026)	-0,0109 (0,026)	-0,0279* (0,014)	-0,0287** (0,014)	-0,0049 (0,012)	-0,0053 (0,012)
Младше трудоспособного возраста	0,1469 (0,187)	0,1646 (0,185)			0,0796 (0,127)	0,0917 (0,126)	-0,0172 (0,093)	-0,0124 (0,094)
Старше трудоспособного возраста	0,1707 (0,136)	0,1638 (0,134)					-0,0024 (0,041)	-0,0040 (0,041)
Доля городского населения	0,0079 (0,055)	0,0037 (0,056)	0,0079 (0,028)	0,0077 (0,028)	0,0059 (0,029)	0,0029 (0,029)	-0,0076 (0,023)	-0,0087 (0,023)
Относительная заработная плата	-2,5986* (1,469)	-2,5291* (1,481)	-0,6088** (0,303)	-0,6042** (0,302)	-0,4371 (0,851)	-0,4274 (0,849)	-1,1908 (1,130)	-1,1918 (1,128)
Безработица ($t-1$)		0,0638** (0,032)		0,0045 (0,011)		0,0448* (0,023)		0,0166* (0,010)
Константа	20,4156*** (5,651)	19,6454*** (5,962)	7,3536*** (2,212)	8,5286*** (2,273)	7,8637*** (2,885)	7,7866*** (2,902)	9,1336*** (2,774)	9,1632*** (2,902)
Скорректированный R^2	0,209	0,208	0,593	0,592	0,412	0,412	0,041	0,041
Региональные эффекты	Да	Да	Да	Да	Да	Да	Да	Да
Временные эффекты	Да	Да	Да	Да	Да	Да	Да	Да

Примечания. Робастные стандартные ошибки в скобках. *** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$.

Источник: расчеты авторов по данным Росстата и Федерального казначейства.

Public employment in Russia: Do social security or economic factors matter?

Evsey Gurvich^{1,2,}, Alexey Khazanov³*

Authors affiliation: ¹ Economic Expert Group (Moscow, Russia);

² Financial Research Institute (Moscow, Russia);

³ Lomonosov Moscow State University (Moscow, Russia).

* Corresponding author, email: egurvich@eeg.ru.

The paper contains analysis of Russian public employment and its segments: public administration, education and health care, in 2000–2014. The per capita number of public sector employees in Russia substantially exceeds that of countries with comparable GDP per capita. The results of the region-level analysis do not support the hypothesis that the public sector acts as an “employer of last resort”, smoothing the effect of the labor market shocks. At the same time the region-level analysis reveals a positive relation of fiscal transfers from other budgets, which in case of public administration underpins the “ratchet effect” — an increase in case of additional revenues and no effect in case of the decrease of the inflow. In all segments there is evidence of the “economy of scale”: the negative relation between the per capita employment and regional population numbers. There is also some support of the hypothesis that public employment depends on the demand for public goods: we have found positive relation of employment in public administration with urbanization and of employment in education with the share of young population.

Keywords: public sector employment, labor market, education, health care, public administration, regional analysis.

JEL: H4, J45.

Г. Борщевский

Реформирование российской государственной службы в зеркале бюджетных расходов

В статье рассматривается реформирование системы отечественной государственной службы во взаимосвязи с бюджетным процессом. Предложена методика, позволяющая определять долю расходов на содержание аппарата государственной службы при изменении бюджетной классификации. Прослежена связь расходов на финансирование госслужбы и других групп бюджетных расходов в 1991–2014 гг., а также бюджетного дефицита. На основе сравнения динамики расходов бюджета на содержание аппарата государственной службы с динамикой ряда макроэкономических показателей проверена гипотеза о наличии связи между реформированием государственной службы и общим направлением социально-экономического развития страны. Предложены меры по повышению обоснованности планирования бюджетных расходов.

Ключевые слова: расходы бюджета, бюджетная классификация, государственная гражданская служба, реформирование, эффективность, социально-экономическое развитие.

JEL: H11, H72, J38.

В условиях экономического кризиса, внешних и внутренних вызовов целесообразно определить, что представляет собой эффективный государственный аппарат в категориях бюджетного процесса и бюджетной эффективности. Из-за ужесточения бюджетных ограничений государство вынуждено сокращать издержки, а также экономить на одних целевых статьях своих расходов за счет других. За рубежом сокращение административно-управленческих расходов государства сопряжено с процессом бюджетной оптимизации.

В настоящей статье акцент сделан на одной группе бюджетных расходов — обеспечивающих функционирование института государственной гражданской службы, которая выступает ядром системы исполнительной власти. На пути к оптимизации бюджетных расходов

Борщевский Георгий Александрович (ga.borshchevskiy@migsu.ranepa.ru), к. и. н., доцент Института государственной службы и управления Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (Москва).

государство должно начать с себя, то есть в первую очередь рационализировать расходы на содержание аппарата работников органов государственной власти — государственных служащих.

Об оптимизации бюджетных расходов говорится во всех Бюджетных посланиях Президента РФ. В частности, в Послании 2014 г. указывалось, что «зачастую эффективность осуществляемых бюджетных расходов низка, получаемый социально-экономический эффект несоразмерен объему израсходованных на те или иные цели средств»¹. Одним из резервов повышения эффективности в соответствии с Посланием должна стать оптимизация бюджетной сети и численности госслужащих. Во исполнение задач Послания мероприятия по оптимизации расходов на государственное управление включены в Основные направления бюджетной политики на 2015–2017 гг.²

В Основных направлениях деятельности Правительства РФ на 2015–2018 гг. предусмотрены меры, направленные на совершенствование системы материальной мотивации федеральных государственных гражданских служащих, поэтапное доведение уровня их оплаты до конкурентного на рынке труда за счет сокращения функций и оптимизации численности федеральных государственных гражданских служащих, а также ликвидации отдельных социальных гарантий³. Ряд вопросов, связанных с повышением оплаты труда государственных служащих до среднего уровня оплаты в экономике и по профессиональным группам, урегулирован Указом Президента РФ от 7 мая 2012 г. № 601 «Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления»⁴.

В действующем законодательстве не установлено соответствие между результативностью государственной службы и объемом бюджетных средств, выделяемых на ее содержание. Именно это имел в виду председатель правительства РФ, заявляя, что оценка чиновников и финансирование программ должны быть привязаны к конкретным результатам, а система принятия решений — приобрести целостный и последовательный характер, чтобы тактические решения не вступали в противоречие с заявленными долгосрочными ориентирами (Медведев, 2015. С. 25).

Бюджетной реформе и оплате труда государственных служащих посвящена обширная литература. В работах общего характера рассматривается проблема повышения эффективности государственных расходов, предлагаются различные концепции оценки эффективности государственных институтов (Сивашева, 2005; Верхайен и др., 2006; Heritier, Silvestri, 2012). Ряд работ посвящен реформированию бюджетной системы в России (Жаворонкова, 2014).

¹ См.: Бюджетное послание Президента Российской Федерации о бюджетной политике в 2013–2015 годах, а также Бюджетное послание Президента РФ о бюджетной политике на 2014–2016 годы. www.kremlin.ru/acts/18332.

² См.: Основные направления бюджетной политики на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов. http://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_165592/.

³ Основные направления деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2018 года. Утверждены Председателем Правительства РФ 14 мая 2015 г.

⁴ Собрание законодательства РФ (далее — СЗ РФ). 2012. № 1. Ст. 2338.

В специальных работах разрабатываются подходы к совершенствованию системы оплаты труда государственных служащих (Вагина, 2008), но связь между бюджетным планированием и динамикой социально-экономического развития остается пока на периферии исследований. Так, А. Кудрин и Е. Гурвич (2014) указывают на необходимость сокращать занятых в бюджетном секторе и не допускать опережающего повышения зарплаты по сравнению с ростом производительности труда. Однако не определено, как эти мероприятия повлияют на бюджетную эффективность и социально-экономическое развитие.

Если в имеющихся работах эффективность государственной службы определяется как степень соответствия программным документам или общественным ожиданиям (см.: Плаксин, Семенов, 2015), то в данной работе мы стремимся выработать подходы к оценке эффективности государственной службы не с политических, а с экономических позиций. За рубежом таких работ немного — см., например: Heredia, Gaetani, 2002, где оценивается динамика государственных расходов на содержание аппарата госслужбы. Отечественные специалисты лишь начинают осознавать необходимость рассматривать связь между деятельностью органов управления и показателями развития экономики (Fedorishchev, 2013).

На основе изучения аналитических работ и действующих программных документов можно сформулировать следующие общие тенденции:

- мероприятия реформы государственной службы не синхронизированы с действиями правительства по оптимизации бюджетной системы, а при оценке деятельности государственных служащих не используются показатели бюджетной эффективности;
- на федеральном и региональном уровнях отсутствуют инструменты для определения оптимального уровня бюджетных расходов на финансирование государственной службы;
- расходы на содержание отраслевых органов-регуляторов слабо коррелируют с социально-экономическим, в частности бюджетным, эффектом от их деятельности.

Определение расходов на государственную службу: вопросы методологии

Цель настоящего исследования — выявить наличие и характер связей между реформированием государственной службы и уровнем бюджетного финансирования. Горизонт исследования охватывает 1991—2014 гг., то есть весь современный этап российской государственности. Данные за 1991—1992 гг. приводятся по РСФСР. Сопоставимость данных обеспечивается применением авторской методологии.

Ограничения в методологии исследования обусловлены закрытостью системы государственной службы и проблематичностью получить исходные данные о принципах ее финансирования. Поэтому были использованы только открытые и опубликованные статистические данные и материалы нормативных правовых актов, в первую очередь законы о бюджете.

Отдельная проблема — получение сопоставимых данных в условиях изменений как в системе госслужбы, так и в бюджетной классификации. В качестве первичных использованы сведения об общих расходах государственного бюджета за анализируемые годы. Остальные данные получены расчетным способом, что связано с необходимостью обеспечить их сопоставимость из-за изменения бюджетной классификации. В период с 1991 по 2006 г. выделялась группа бюджетных расходов на государственное управление (с 1996 г. — на государственное управление и местное самоуправление). В последующие годы она вошла в укрупненную группу расходов на общегосударственные вопросы. Непосредственно соотнести данные группы невозможно. Поэтому разработана специальная методика с целью выявить группу расходов, которые далее именуются управленческими. В нее включены 9 подгрупп расходов:

- на обеспечение деятельности главы государства;
- на обеспечение деятельности республиканских (федеральных) органов законодательной власти;
- на обеспечение деятельности республиканских (федеральных) органов исполнительной власти;
- на обеспечение деятельности финансовых и фискальных органов;
- на обеспечение деятельности органов судебной системы;
- на пополнение государственных запасов и резервов;
- на обслуживание государственного долга;
- на формирование резервных фондов;
- группа прочих управленческих расходов.

Конкретный размер расходов по каждой подгруппе изменялся по годам, но сами они присутствовали при всех изменениях бюджетной классификации. Из-за проблем сопоставления в качестве управленческих не учитывались расходы на международное сотрудничество, на национальную оборону и правоохранительную деятельность.

Были определены суммы расходов на финансирование аппарата государственной службы. Разработка методики определения параметров группы государственных служащих, сопоставимой по своим функциональным обязанностям на каждом этапе от РСФСР до современной Российской Федерации, — предмет отдельной статьи (Борщевский, 2015). В настоящей статье под государственными служащими понимается *постоянный (штатный) административный персонал органов исполнительной власти республиканского (федерального) уровня — гражданских министерств и ведомств*. Персонал партийных, судебных и законодательных органов, а также военнослужащие и работники правоохранительной системы в качестве госслужащих не рассматриваются. Подобный подход позволяет обеспечить сопоставимость данных.

В качестве расходов на финансирование аппарата государственной службы учитывались *расходы на оплату труда государственных служащих*. Отдельно рассчитаны расходы на оплату труда госслужащих в центральном аппарате республиканских (федеральных) органов исполнительной власти и в их территориальных подразделениях. Так как данные расходы не выделяются в отдельной строке бюджетной классификации, а разбросаны по различным разделам государствен-

ного бюджета, потребовалось разработать особую методику для сбора сопоставимых данных.

Были проанализированы правовые акты о бюджетной классификации, действовавшие в период исследования, и выбраны строки классификации, соответствующие кругу рассматриваемых расходов⁵. Полный объем анализируемых показателей можно получить не для каждого года, поэтому анализ проводился за выборочные годы, для которых имеются все необходимые данные: 1991, 1994, 1996–1998, 2003, 2004 и 2006–2014 гг., то есть за 16 лет из 23 (70%).

Для всех групп бюджетных расходов определены плановое и фактическое значения за каждый год. Плановое значение отражает объем расходов, заложенных в законе о бюджете при его принятии, а фактическое — в законе об исполнении бюджета. Разность между плановым и фактическим значениями позволяет судить о перерасходе средств или недофинансировании по каждому анализируемому показателю в каждый год исследования. На основе этой динамики можно сделать вывод о тенденциях в данной сфере.

Перечисленные группы бюджетных расходов на управление и финансирование аппарата государственной службы были использованы для получения вторичных данных — процентных соотношений между различными группами — и приведения расходов за различные годы к сопоставимому виду путем перевода всех значений в масштаб цен 2014 г. (каждое значение умножалось на суммарный коэффициент инфляции, рассчитанный на основе индекса дефлятора ВВП за каждый анализируемый год). При этом учтены финансовые реформы 1992–1993 гг. и деноминация рубля 1998 г., сопровождавшиеся изменением масштаба цен.

Изучено взаимное влияние колебаний рассмотренных бюджетных показателей и динамики иных показателей развития государственной службы, таких как общая численность госслужащих и среднемесячный уровень оплаты их труда. Кроме того, рассмотрен ряд макроэкономических показателей — ВВП на душу населения и средняя оплата труда в экономике. Данные показатели характеризуют контекст социально-экономического развития страны, в котором функционирует и развивается государственная служба.

Сколько стоит государственная служба?

В таблице представлены суммы расходов бюджета в целом в сопоставлении с управленческими расходами и расходами на содержание аппарата государственной службы, в том числе в разрезе центрального

⁵ См.: Федеральный закон от 15 августа 1996 г. № 115-ФЗ «О бюджетной классификации Российской Федерации» // СЗ РФ. 1996. № 34. Ст. 4030; Приказ Минфина России от 24 августа 2007 г. № 74н «Об утверждении Указаний о порядке применения бюджетной классификации Российской Федерации» // Финансовая газета. 2007. 15 ноября; Приказ Минфина России от 21 декабря 2012 г. № 171н «Об утверждении Указаний о порядке применения бюджетной классификации Российской Федерации на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов» // Финансовая газета. 2013. 21 февраля; и др.

**Расходы бюджета по отдельным видам расходов
функциональной классификации в 1991–2014 гг., выборочно**
(млрд руб., 1994–1997 гг. — трлн руб.)

Год	Все расходы республиканского (федерального) бюджета		Управленческие расходы		Расходы на государственную службу		в том числе:			
	план	факт	план	факт	план	факт	центральный аппарат		территориальные органы	
1991	161,4	161,4	36,1	28,9	1,8	0,9	0,3	0,3	1,5	0,6
1994	194,5	194,5	29,9	30,1	2,9	2,9	1,0	1,1	1,9	1,9
1996	437,2	437,2	140,8	78,9	5,8	9,3	0,9	0,6	4,9	8,7
1997	529,8	529,8	175,6	104,9	8,2	6,7	1,2	0,8	6,9	5,8
1998	499,9	499,9	148,0	150,9	10,4	8,3	1,6	1,8	8,8	6,5
2003	2123,4	2180,4	377,7	345,9	36,0	35,6	2,9	2,9	33,1	32,7
2004	2123,4	2495,8	403,6	366,0	39,2	41,1	3,4	5,4	35,8	35,6
2006	2400,7	3908,3	535,5	504,9	94,9	96,5	14,9	15,2	79,9	81,3
2007	3758,1	5856,6	638,2	910,2	140,6	141,1	14,3	14,5	126,3	126,6
2008	4794,4	5781,0	690,7	690,7	151,7	151,3	18,8	18,6	132,9	132,7
2009	5781,0	8859,9	967,9	677,3	162,3	164,7	20,4	24,7	141,8	139,9
2010	6549,3	8846,9	843,5	843,5	170,5	154,9	22,0	24,1	148,5	130,9
2011	7068,9	9352,4	1042,9	942,3	162,9	162,9	25,8	25,8	137,1	137,1
2012	9352,4	11 108,0	929,7	929,7	172,2	175,3	33,4	36,5	138,8	138,8
2013	11 108,0	11 493,9	1013,8	1013,8	173,9	173,9	34,5	34,5	139,4	139,4
2014	11 493,9	11 634,3	1220,2	1118,1	127,0	126,8	17,9	17,7	109,1	109,1

Источники: законы о бюджете за соответствующие годы; расчеты автора.

и территориального аппаратов республиканских (федеральных) органов. Данные выражены в масштабе цен соответствующих лет.

Общий объем бюджетных расходов на протяжении всего рассматриваемого периода неуклонно увеличивался. В 1991–1998 гг. рост был незначительным, что объяснялось кризисным состоянием государственных финансов; впоследствии темпы прироста расходов ускорились. Ввиду ограниченности исходных данных проследить исполнение расходной части бюджета на указанные цели можно лишь с 1998 г. Фактические расходы во все годы оказывались больше плановых. Наименьшее расхождение между ними зафиксировано в 2003–2004 гг., 2008 и после 2013 г., наибольшее — в 2007 и 2009 гг. Плановые расходы увеличивались плавно, основной рост пришелся на 2011–2014 гг. Фактические расходы росли скачкообразно, в основном в 2004–2006 и 2008–2009 гг.

Динамика бюджетных расходов в ценах 2014 г. демонстрирует несколько иную картину. При таком подходе в 1991–1998 гг. реальный уровень бюджетных расходов снижался, что было вызвано инфляционными процессами. Применительно к плановым показателям их рост должен был начаться лишь с 2006 г., происходить плавно и только к 2013 г. вернуться к величине, сопоставимой с уровнем 1994 г. Фактически расходы бюджета в ценах 2014 г. росли в 1998–2009 гг. скачкообразно, а в 2008 г. снизились. В 2009–2014 гг. реальная величина бюджетных расходов упала до уровня 2007 г. Отметим,

что при таком подсчете фактические расходы превышали плановые еще больше, чем в ценах соответствующих лет.

Объем управленческих расходов был в среднем в четыре раза меньше общих. Иными словами, *в среднем за весь рассматриваемый период 25% всех бюджетных расходов относились к группе управленческих*. Расходные обязательства по данной группе выполнялись намного точнее, чем по группе всех расходов. Динамика расходов была более противоречивой: если в 1996–1997, 2009 и 2011 гг. фактические расходы были меньше плановых, то в 2007 г. ситуация была обратной. В остальные годы плановые и фактические расходы примерно соответствовали друг другу. В целом *прослеживается относительно плавный рост данной группы расходов в течение всего анализируемого периода*. В 2011–2013 гг. изменений почти не происходило, в 2014 г. рост продолжился.

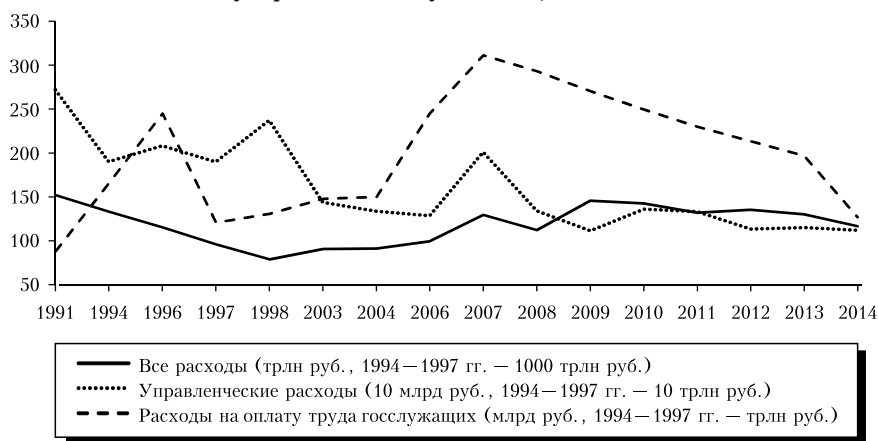
Динамика управленческих расходов в ценах 2014 г. была противоположной. Наибольшие плановые расходы пришлось на период 1991–1997 гг., а наименьшие — на 2009–2014 гг. Колебания между плановыми и фактическими расходами при таком подсчете более существенны. В 1991–1998 гг. объем фактических расходов был заметно ниже плановых; после 2008 г. плановые значения снова превысили фактические.

Динамика расходов на оплату государственных служащих в рассматриваемый период была следующей: медленное увеличение в 1991–1998 гг., скачкообразный рост в 2004–2007 гг., стабилизация в 2007–2013 гг. и снижение в 2014 г. Фактические значения были близки к плановым, которые превышали первые в 1991–2003 и 2010 гг. При переводе расходов данной группы в масштаб цен 2014 г. картина существенно не меняется. Отметим почти линейное снижение фактических расходов по этой группе в 2007–2013 гг.

На рисунке 1 показаны тенденции изменения расходов, выраженных в ценах 2014 г., по всем трем рассматриваемым группам. Приводит ли изменение расходов в одной группе к соответствующему изменению в другой? Представленные данные не позволяют сделать вывод о существовании такой связи. Правда, в 2003–2014 гг. наблюдалась слабая положительная связь между изменением управленческих расходов, с одной стороны, и расходов на финансирование аппарата государственной службы — с другой. Общие направления колебаний названных переменных совпадают. В то же время в 2008–2013 гг. связь между всеми расходами и управленческими расходами можно охарактеризовать как отрицательную.

Отсутствие очевидной закономерности в динамике бюджетных расходов и связи между их группами свидетельствует о слабости механизмов бюджетного планирования. Так, рост управленческих расходов или расходов на содержание аппарата госслужбы на фоне общего снижения бюджетных расходов в 1991–1996 и 1997–1998 гг. указывает на неэффективность системы управления и разбалансированность национальной экономики. В последующие годы такие связи наметились, но пока они слабо выражены. На наш взгляд, необходимо усилить зависимость величины управленческих расходов от темпов социально-экономического развития. Повод для умеренного оптимизма

**Фактические расходы бюджета в 1991–2014 гг.,
в том числе управленческие и на финансирование
государственной службы (в ценах 2014 г.)**



Источник: здесь и далее — расчеты автора.

Рис. 1

в этом вопросе дает новая редакция ст. 170 Бюджетного кодекса РФ о долгосрочном бюджетном прогнозировании, которую предполагается ввести в действие с 2017 г.

Рассмотрим соотношение доли расходов на содержание центрального и территориального аппаратов республиканских (федеральных) исполнительных органов. Оплата госслужащих в центральном аппарате (ЦА), как правило, существенно выше, чем в территориальных органах (ТО) соответствующих федеральных ведомств. Численность работников ТО в совокупности намного превышает численность госслужащих в ЦА федеральных органов, расположенных в Москве. Поэтому доля расходов на содержание первых оказывает большое влияние на общую долю расходов на финансирование госслужбы (рис. 2).

Минимальный разрыв в финансировании центрального и территориального аппаратов наблюдался в 1991–1994 гг., когда численность ТО была наименьшей. Максимальный разрыв (свыше 6 раз) пришелся на 2007–2008 гг., накануне 20-процентного сокращения численности госслужащих гражданских ведомств. В дальнейшем общие расходы и расходы на территориальный аппарат сокращались, а на ЦА росли в 2007–2012 гг. При этом объем расходов на содержание ЦА госслужбы существенно не влияет на общие расходы на нее.

При сравнении динамики расходов в ценах соответствующих лет и в ценах 2014 г. видно, что в сопоставимых ценах рост значительно меньше, чем без поправки на среднегодовую инфляцию. Например, в ценах соответствующих лет объем расходов на содержание аппарата госслужбы в 2007–2014 гг. был стабильным, а в сопоставимых ценах существенно снижался. В 2004–2012 гг. расходы на содержание ЦА федеральных органов росли, а в сопоставимых ценах не изменились.

Рассмотрим динамику анализируемых показателей в относительных значениях. Как видно из данных о расходах бюджета по раз-

**Динамика фактических расходов бюджета в 1991–2014 гг.
на оплату государственных служащих**
(млрд руб., 1994–1997 гг. — трлн руб., в ценах 2014 г.)

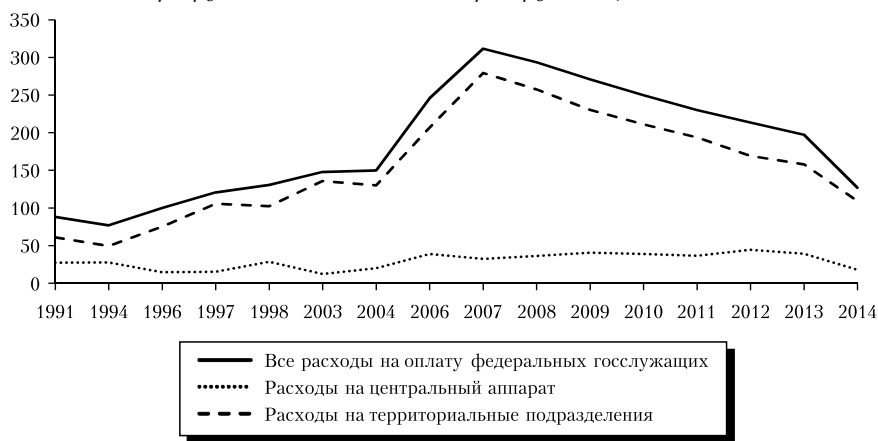


Рис. 2

личным анализируемым группам в ценах соответствующих лет, на управленческие расходы и, в частности, на расходы на финансирование аппарата государственной службы приходится незначительная доля всех бюджетных расходов. Данный разрыв увеличивался после 1998 г. и достиг исторического максимума к 2014 г. Если общие расходы бюджета в рассматриваемый период неуклонно росли, то объем управленческих расходов увеличивался плавно, а в 2007–2008 и 2011 гг. даже снижался. Расходы на содержание аппарата государственной службы особенно быстро росли в 2004–2006 гг., в дальнейшем их объем изменялся не столь существенно, а в 1996–1997, 2008–2009 и 2011–2012 гг. они снижались.

Расходы на содержание аппарата государственной службы не были самой большой расходной частью государственного бюджета (рис. 3). Это касается и управленческих расходов в целом. Общий объем государственных расходов увеличивался за счет иных статей, в том числе в период сокращения управленческих расходов и расходов на аппарат государственной службы.

Фактическая доля управленческих расходов во всех расходах бюджета всегда, кроме 1998 г., была ниже плановой. Иными словами, их перерасхода не происходило. В 1994 и 2012–2014 гг. плановые и фактические значения в наибольшей степени соответствовали друг другу, наибольший разрыв наблюдался в 1996–1997, 2006 и 2009 гг. Фактическая доля управленческих расходов никогда не превышала 30% всех расходов бюджета (в 1998 г., когда все остальные расходы были предельно секвестированы). В среднем за весь анализируемый период доля управленческих расходов составляла 10–15% всех расходов, а после 2007 г. опустилась ниже 10%. Минимальное значение наблюдалось в 2009 г.

Доля плановых расходов на оплату государственных служащих во всех расходах бюджета в основном превышала долю фактических

**Фактические расходы бюджета в 1991–2014 гг., в том числе
управленческие и на финансирование государственной службы**
(млрд руб., 1994–1997 гг. — трлн руб.)



Рис. 3

(рис. 4). Исключение составили 1996 г., когда последние были больше плановых, а также 1994 и 2014 гг., когда эти значения соответствовали друг другу. В 1991–2004 гг. доля расходов на содержание аппарата федеральной государственной службы колебалась от 0,5 до 2% всех расходов бюджета. В 2006 г. плановые расходы на госслужбу резко выросли — до 4% всех расходов бюджета, но фактические в этот и последующие годы не превышали 2,5%. После 2008 г. они стали снижаться, и в 2014 г. доля расходов данной группы составляла 1%. Таким образом, фактическая доля расходов на содержание аппарата госслужбы оставалась относительно стабильной и невысокой.

Доля расходов на оплату государственных служащих в управленческих расходах бюджета колебалась от приблизительно 5% в 1991–1998 гг. до 20% и более в 2007–2010 гг. Фактические значения в данной группе, как правило, соответствовали плановым. Исключение составили 1996 и 2009 гг., когда первые существенно превышали вторые, и 2007 г., когда наблюдалась обратная картина. В целом отметим рост доли данного показателя в 1996–2007 гг., его стабилизацию в 2007–2010 гг. и постепенное снижение в последующие годы до 10% управленческих расходов.

Фактическая доля расходов на содержание ЦА государственной службы заметно превышала плановую в 1991, 1994, 1998, 2004, 2009, 2010 и 2012 гг. Это свидетельствует о тенденции к перерасходу средств на финансирование центрального аппарата федеральных органов. Наибольшая доля расходов на эти цели наблюдалась в 1994 г. (более 30%), наименьшая — в 2003 г. (менее 10%). В среднем доля данной группы находилась в диапазоне 10–20% (рис. 5).

Рассмотрим долю расходов на оплату государственных служащих территориального аппарата во всех расходах на оплату госслужащих. Фактические расходы в данной группе превышали плановые лишь в 1996 и 1997 гг., а в остальные годы были либо ниже, либо

**Доля плановых и фактических расходов
на оплату государственных служащих
во всех расходах бюджета в 1991–2014 гг. (в %)**

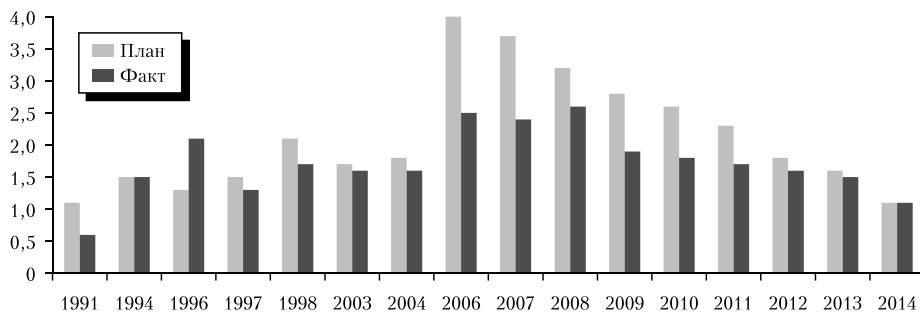


Рис. 4

**Доля плановых и фактических расходов
на оплату государственных служащих
в управленческих расходах бюджета в 1991–2014 гг. (в %)**

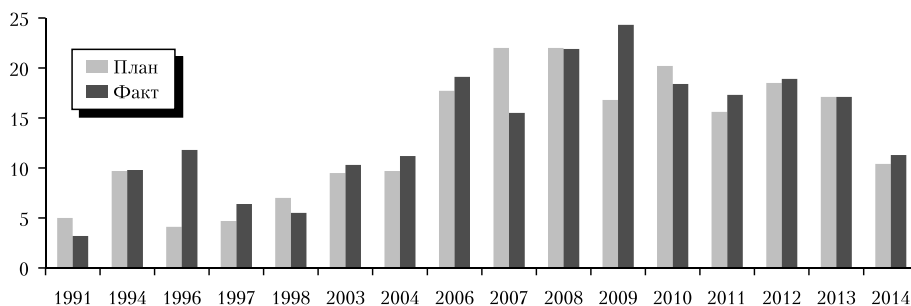


Рис. 5

равны им. Это свидетельствует о планомерном финансировании территориального аппарата федеральных органов с тенденцией к недофинансированию. Доля расходов в данной группе колебалась от 60% в 1994 г. до более 90% в 2003 г. Таким образом, если в 1994 г. финансирование центрального и территориального аппаратов соотносилось как 35% и 65%, то к 2003 г. — приблизительно как 10% и 90%. Впоследствии доля расходов на ТО снизилась до 80% в 2012–2013 гг., а в 2014 г. снова возросла до 85%. В целом доля расходов на содержание государственных служащих демонстрирует высокую стабильность.

Сравнение плановых и фактических расходов по всем анализируемым группам показывает, что в 1994, 2013 и 2014 гг. эти соотношения были близки к 100%. В 1991 г. фактические управленческие расходы и расходы на финансирование аппарата госслужбы были существенно ниже плановых. В 1996 г. первые были намного ниже, а вторые — выше плановых значений. В 2004–2012 гг. общие фактические расходы бюджета заметно превышали плановые; в 2007 г. «зашкаливали»

также фактические управленческие расходы. В 2009 г. управленческие расходы были, напротив, ниже нормы.

В 1990-е годы преобладала тенденция к недостаточному финансированию бюджетных расходов, а в 2000-е, напротив, к их избыточному финансированию. Наконец, лишь в 2013–2014 гг. наметилась тенденция к повышению сбалансированности и предсказуемости бюджетных расходов, в том числе в разрезе их функциональных групп.

Можно сделать вывод, что расходы на содержание аппарата государственной службы характеризуются высоким фактическим исполнением плановых показателей. Так, если фактические общие расходы и расходы на управление примерно соответствовали плановым лишь в половине рассмотренных случаев, то расходы на госслужбу были сбалансированными в 11 случаях из 16, то есть в 70% случаев.

Рассмотрим соотношение плановых и фактических расходов на содержание центрального и территориального аппаратов анализируемых органов. Доля фактических расходов на содержание ЦА была выше плановых значений в 1998, 2004, 2009, 2010 и 2012 гг., ниже — в 1996–1997 гг. В другие годы фактические расходы соответствовали плановым. Доля фактических расходов на содержание территориального аппарата была выше плановых значений в 1996 г., ниже — в 1997 и 1998 гг. Следовательно, соотношение плановых и фактических расходов на содержание ТО было более сбалансированным, чем в случае ЦА.

Доля фактических управленческих расходов во всех расходах бюджета была, как правило, существенно ниже, чем плановых. В данном случае речь идет о тенденции к экономии бюджетных расходов на управление.

Доля фактических расходов на оплату госслужащих во всех расходах бюджета была выше плановых в 1996 г., ниже — в 2004–2011 гг. и равна в остальные годы. Это свидетельствует об общей стабильности данной группы с тенденцией к снижению.

Доля фактических расходов на оплату госслужащих в управленческих расходах изменялась наиболее противоречиво. В 1996–1997, 2003–2006, 2009, 2011, 2012 и 2014 гг. она была выше доли плановых расходов, в другие годы — ниже. Относительного равенства плановых и фактических показателей в данной группе удавалось добиться лишь в 1994 и 2013 гг.

Отметим правильную — обратно пропорциональную — зависимость между динамикой доли управленческих расходов во всех расходах и доли расходов на оплату госслужащих в управленческих расходах. Указанная зависимость существует как для плановых, так и для фактических значений. Но для абсолютных значений анализируемых показателей выявить подобную правильную зависимость не удалось.

Финансирование государственной службы и развитие национальной экономики

Рассмотрим анализируемые показатели в сопоставлении с рядом других макроэкономических индикаторов. На рисунке 6 видно,

**Динамика ряда макроэкономических показателей,
характеризующих развитие государственной службы
в 1991–2014 гг.**

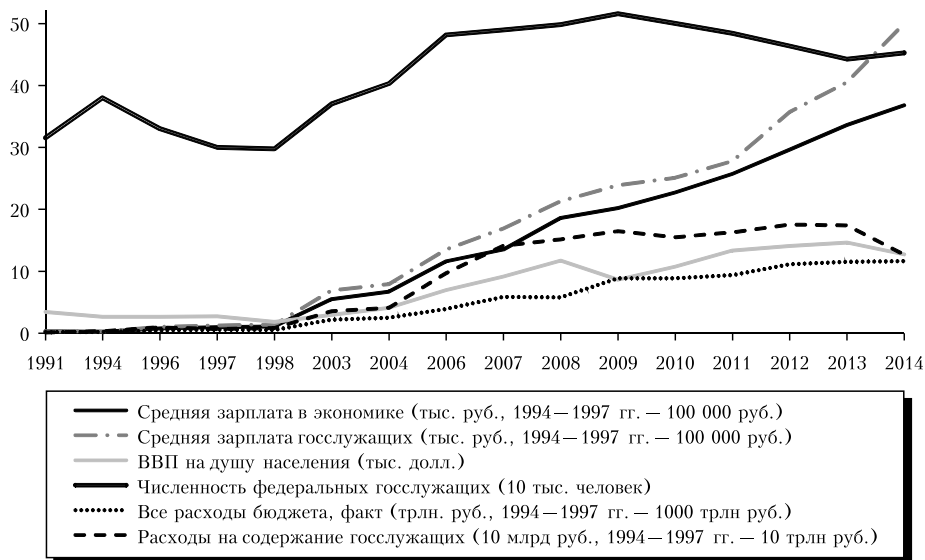


Рис. 6

что изменение средней оплаты в системе федеральной гражданской службы совпадает с динамикой средней оплаты в экономике, однако после 2011 г. наметился опережающий рост зарплат госслужащих относительно средних зарплат. До 2013 г. видна строгая зависимость между среднемесячным размером оплаты государственных служащих и расходами бюджета на содержание аппарата государственной службы. В 2013–2014 гг. зарплаты госслужащих росли при сокращении бюджетных ассигнований на аппарат госслужбы.

Если в 1998–2008 гг. оплата госслужащих росла на фоне увеличения их численности, то в 2009–2013 гг. сокращение численности работников федеральной госслужбы позволило высвободить средства для повышения оплаты оставшихся работников. Правда, с 2013 г. наметилось новое увеличение численности госслужащих на фоне роста их оплаты.

Прирост средней оплаты как в экономике, так и в системе госслужбы не соотносится с динамикой среднедушевого ВВП. Более того, в период с 2008 по 2014 г. наблюдалась противоположная динамика ВВП и численности госслужащих. Это свидетельствует о том, что численность работников госаппарата и уровень их оплаты слабо коррелируют с общими тенденциями развития национальной экономики. Также выявлено соответствие между динамикой ВВП и динамикой заработной платы обеих групп. Увеличение зарплаты госслужащих опережало рост ВВП. Однако, как уже отмечалось, динамика расходов на финансирование госслужбы в целом соотносится с общей динамикой бюджетных расходов.

Если в абсолютных значениях расходы на содержание аппарата государственной службы неуклонно возрастали в 1991–2010 гг., то

в ценах 2014 г. отмечены противоречивые скачкообразные изменения в 1991–1996 гг., вероятно связанные с общей нестабильностью бюджетной системы и структурным кризисом. В 1996–2012 гг. наблюдалась устойчивая положительная связь между динамикой бюджетных расходов на содержание аппарата госслужбы и среднемесячной зарплатой госслужащих, выраженной в ценах 2014 г. В 2012–2013 гг. бюджетные расходы снижались на фоне роста средней зарплаты, а с 2014 г. тренды снова совпали.

Отметим расхождение динамики зарплаты работников центрального аппарата федеральных органов и бюджетных расходов в данной группе с 2012 г. Средняя оплата в ЦА росла на фоне сокращения бюджетного финансирования, что указывает на использование новых источников материального стимулирования госслужащих. С численностью работников уровень средней оплаты труда не соотносится, как и объем бюджетных расходов. В динамике ВВП и среднемесячной оплаты труда федеральных госслужащих наблюдаются противоположные тенденции.

Приведенные данные показывают, что выдвинутая исследовательская гипотеза в целом непротиворечива и соответствует действительности. *Имеется положительная связь между макроэкономическими показателями средней оплаты в экономике, средней оплаты государственных служащих анализируемой группы и динамикой бюджетных расходов на содержание аппарата государственной службы.* Связь этих показателей с динамикой ВВП не столь очевидна. При этом речь идет не о существовании причинно-следственных связей между данными показателями, а лишь о совпадении их динамики.

Проверена техническая гипотеза о наличии связи между дефицитом государственного бюджета и объемом расходов на финансирование государственной службы. Гипотеза состояла в том, что ситуации бюджетного дефицита соответствует превышение фактических расходов в анализируемых группах над плановыми.

Выявлено, что бюджетный дефицит наблюдался в девяти годах из 16 (56% случаев). Гипотеза оказалась верна в 37% случаев для группы всех расходов бюджета, в 75% — для группы управленческих расходов и в 44% случаев — для группы расходов на содержание аппарата государственной службы, в том числе для ЦА в 50% случаев и для ТО в 37% случаев. Объем выборки не позволяет применить релевантные методы математико-статистического анализа, однако можно предположить, что управленческие расходы в наименьшей степени подвержены секвестированию в условиях бюджетного дефицита. В то же время расходы на финансирование аппарата госслужбы, как правило, в подобной ситуации незначительно уменьшаются, особенно на содержание центрального аппарата.

Направления оптимизации финансирования государственного аппарата

По итогам проведенного анализа можно сформулировать следующие выводы и рекомендации.

1. Общий объем бюджетных расходов на протяжении всего рассматриваемого периода неуклонно увеличивался, а фактические расходы были выше плановых. В среднем за весь период 25% бюджетных расходов относились к группе управленческих. Объем расходов на оплату государственных служащих в среднем составлял 10% управленческих расходов. Доля плановых расходов на оплату государственных служащих во всех расходах бюджета в основном превышала долю фактических.

2. Фактическая доля расходов на содержание аппарата госслужбы оставалась относительно стабильной и невысокой, в последние годы не превышала 1% всех расходов бюджета. Таким образом, расходы на содержание аппарата государственной службы не были самой значительной расходной частью государственного бюджета. Общий объем государственных расходов возрастает за счет иных статей.

3. Выявлено отсутствие закономерности в динамике бюджетных расходов, а также связи между всеми расходами и управленческими расходами, в частности на финансирование госслужбы. Это свидетельствует о слабости механизмов бюджетного планирования. Необходимо усилить зависимость управленческих расходов от темпов социально-экономического развития.

Доля расходов на содержание территориального аппарата республиканской (федеральной) государственной службы в наибольшей степени влияет на общую долю расходов на финансирование госслужбы. В свою очередь, расходы на содержание центрального аппарата не сказываются существенно на общем объеме финансирования госслужбы, хотя оплата в нем в среднем выше, чем в территориальном.

4. Обоснована взаимосвязь динамики расходов бюджета, расходов на содержание аппарата госслужбы в целом и ее центрального аппарата в частности. Фактическая доля расходов на содержание ЦА государственной службы заметно превышала плановую, что свидетельствует о тенденции к перерасходу средств на его финансирование. В территориальном аппарате, напротив, отмечено планомерное финансирование с тенденцией к недофинансированию. Если учесть, что численность работников центрального аппарата федеральных органов исполнительной власти в последние 10 лет составляет 6–7% численности их территориального аппарата, то доля расходов на содержание ЦА представляется завышенной приблизительно вдвое. Здесь возможна оптимизация бюджетных расходов.

Если в 1990-е годы преобладала тенденция к недостаточному финансированию бюджетных расходов, то в 2000-е, напротив, к их избыточному финансированию. Лишь в 2013–2014 гг. намечилось повышение сбалансированности и предсказуемости бюджетных расходов, в том числе в разрезе функциональных групп расходов.

5. Средняя оплата в системе федеральной гражданской службы соотносится с динамикой средней оплаты в экономике, однако в последние пять лет наметился опережающий рост первой. Видна зависимость между среднемесячным размером оплаты государственных служащих и объемом расходов бюджета на содержание аппарата государственной службы.

Прирост средней оплаты как в экономике, так и в системе госслужбы не соотносится с динамикой среднедушевого ВВП. Наблюдается даже противоположная динамика ВВП и численности госслужащих. Это свидетельствует о том, что численность работников госаппарата и уровень их оплаты слабо коррелируют с общими трендами развития национальной экономики.

6. Управленческие расходы в наименьшей степени подвержены секвестированию в условиях бюджетного дефицита, а расходы на финансирование аппарата госслужбы, как правило, в подобной ситуации незначительно уменьшаются, особенно на содержание центрального аппарата.

В целом можно утверждать, что в настоящее время не действуют механизмы оценки соответствия расходов на содержание аппарата государственной службы и достигнутых общеэкономических результатов. В дальнейшем мы планируем количественно оценить эффективность государственной службы с учетом показателей социально-экономического развития страны. Без решения этой задачи вряд ли можно эффективно реформировать государственную службу.

Список литературы / References

- Борщевский Г. А. (2015). Применение количественных методов для исследования процессов реформирования государственной службы // Вопросы государственного и муниципального управления. № 2. С. 147–172. [Borshchevskiy G. A. (2015). The application of quantitative methods for studying the processes of civil service reform. *Voprosy Gosudarstvennogo i Munitsipalnogo Upravleniya*, No. 2, pp. 147–172. (In Russian).]
- Вагина Л. В. (2008). Совершенствование организации оплаты труда государственных гражданских служащих в современной России. Дис. ... д-ра экон. наук. М.: РАГС. [Vagina L. V. (2008). *Improvement of the organization of civil servants wages in modern Russia*. Dr. Econ. Sc. Thesis. Moscow. (In Russian).]
- Верхайен Т., Добролюбова Е., Широкова Ю., Гусарова М., Иванова Н. (2006). Институциональная реформа в России: переход от проектирования к реализации в условиях многоуровневой системы государственного управления. М.: Всемирный банк. [Verheijen T., Dobrolyubova E., Shirokova Yu., Gusarova M., Ivanova N. (2006). *Institutional reform in Russia: The transition from design to realization in the conditions of multilevel governance*. Moscow: World Bank. (In Russian).]
- Жаворонкова Е. Н. (2014). Реформа бюджетной системы России на современном этапе // Государственное управление. № 43. С. 81–94. [Zhavoronkova E. N. (2014). The reform of the budget system of Russia at the present stage. *Gosudarstvennoye Upravleniye*, No. 43, pp. 81–94. (In Russian).]
- Кудрин А., Гурвич Е. (2014). Новая модель роста для российской экономики // Вопросы экономики. № 12. С. 4–36. [Kudrin A., Gurvich E. (2014). A new growth model for the Russian economy. *Voprosy Ekonomiki*, No. 12, pp. 4–36. (In Russian).]
- Медведев Д. (2015). Новая реальность: Россия и глобальные вызовы // Вопросы экономики. № 10. С. 5–29. [Medvedev D. (2015). A new reality: Russia and global challenges. *Voprosy Ekonomiki*, No. 10, pp. 5–29. (In Russian).]
- Плаксин С. М., Семенов С. В. (2015). Количественный анализ деятельности надзорных органов в Российской Федерации в 2011–2014 гг. // Вопросы государственного и муниципального управления. № 3. С. 121–144. [Plaksin S. M., Semenov S. V. (2015). Quantitative analysis of the supervisory authorities in the Russian Federation in 2011–2014. *Voprosy Gosudarstvennogo i Munitsipalnogo Upravleniya*, No. 3, pp. 121–144. (In Russian).]

- Сивашева Н. М. (2005). Пути повышения эффективности расходов государственного бюджета. Дис. ... канд. экон. наук. М.: МГУ. [Sivasheva N. M. (2005). *Ways to improve the efficiency of the state budget*. Cand. Econ. Sc. Thesis. Moscow. (In Russian).]
- Fedorishchev V. (2013). Economic growth and government functions. *Public Administration: Digest 2013*, pp. 53–56.
- Heritier P., Silvestri P. (eds.) (2012). *Good government, governance, human complexity. Luigi Einaudi's legacy and contemporary societies*. Firenze: Leo Olschki.
- Heredia B., Gaetani F. (2002). *The political economy of civil service reform in Brazil: The Cardoso years*. Washington, DC: Inter-American Development Bank.
-

Civil service reform in the mirror of budget expenditures

Georgiy Borshchevskiy

Author affiliation: Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (Moscow, Russia).
Email: ga.borshchevskiy@migsu.ranepa.ru.

The article is devoted to issues of reforming the system of national civil service. This problem is considered in conjunction with the budget process. A new methodology is presented, which allows determine the share of the costs for the maintenance of public service in terms of changes of budget classification. The connection between the costs of financing of public service and other groups of budgetary expenditures in 1991–2014 has been traced. The hypothesis of relationship between the course of the civil service reforming and the general direction of social and economic development of the country has been tested by comparing the dynamics of budget expenditures for the maintenance of the public service with the dynamics of a number of macroeconomic indicators. The ways to enhance the validity of planning budget expenditures have been offered.

Keywords: budget expenditures, budget classification, civil service, reform, efficiency, social and economic development.

JEL: H11, H72, J38.

С. Рошин, В. Рудаков

Влияние «качества» вуза на заработную плату выпускников*

В работе оценивается влияние «качества» вуза на заработную плату выпускников на данных РМЭЗ НИУ ВШЭ и Мониторинга качества приема в вузы. Авторы используют информацию о положении на рынке труда и уровне заработной платы, о социально-демографических характеристиках выпускников и вузе, в котором было получено высшее образование, а также данные о среднем балле приема по ЕГЭ и о статусе вуза. Показано, что выпускники ведущих вузов получают устойчивую зарплатную премию по сравнению с выпускниками менее качественных вузов при контроле на академические, социально-демографические факторы и факторы, связанные с рынком труда. Один дополнительный балл приема по ЕГЭ в рейтинге качества вузов приносит выпускникам соответствующего вуза премию в размере 1,4—1,5% от заработной платы. Выпускники наиболее качественных вузов зарабатывают на 23% больше выпускников вузов с самым низким показателем качества. При этом влияние качества вуза, измеренного на основе его статуса, на заработную плату выпускников не является статистически значимым.

Ключевые слова: высшее образование, качество образования, качество вуза, человеческий капитал, отдача от образования, рынок труда, заработные платы выпускников.

JEL: I21, I23, I26, J31.

В новейшей истории России произошли существенные изменения, связанные с переходом от элитарного к массовому высшему образованию. За период 1990—2013 гг. количество организаций высшего образования увеличилось почти в два раза (с 514 в 1991 г. до 1046 в 2013 г.), более чем в два раза увеличилась общая численность студентов (с 2,8 млн в 1991 г. до 6 млн в 2013 г.) (НИУ ВШЭ, 2014).

Рошин Сергей Юрьевич (sroshchin@hse.ru), к. э. н., проректор, доцент департамента прикладной экономики, заведующий научно-учебной лабораторией исследований рынка труда (ЛИРТ) НИУ ВШЭ (Москва); *Рудаков Виктор Николаевич* (victor.n.rudakov@gmail.com), младший научный сотрудник ЛИРТ, аспирант департамента прикладной экономики НИУ ВШЭ (Москва).

* Статья подготовлена по результатам проекта Лаборатории исследований рынка труда НИУ ВШЭ «Рынок труда и факторы роста производительности российских предприятий», поддержанного Центром фундаментальных исследований НИУ ВШЭ.

Схожие процессы происходили и в других странах мира, однако Россия является одним из лидеров образовательного бума. Согласно международным сопоставлениям, на данный момент в России *самая высокая в мире доля взрослого трудоспособного населения, имеющего третичное образование*, то есть образование высшей ступени (53,5%), что существенно превышает средний показатель по странам ОЭСР (32%) (OECD, 2014).

Массовое высшее образование приводит, как правило, к его существенной дифференциации по качеству. Увеличение количества вузов и их филиалов, а также изменение контингента студентов (все больше выпускников школ получают высшее образование) не позволяет поддерживать высокие стандарты качества во всех учреждениях. В результате лишь ведущие вузы отбирают наиболее способных студентов и имеют более широкие возможности предоставлять качественное образование.

Увеличение степени дифференциации высшего образования по качеству приводит к возникновению запроса на *оценку качества образования* со стороны государственных органов, домохозяйств, работодателей и исследовательского сообщества. В этих условиях стандартный исследовательский вопрос, связанный с оценкой экономической отдачи от высшего образования по сравнению со средним образованием, трансформируется. Теперь исследователи пытаются выяснить, насколько однородной является отдача от высшего образования, или, другими словами, *существуют ли различия в экономической отдаче на качество получаемого высшего образования*.

Качество образования — сложно наблюдаемый параметр, поэтому исследователи, как правило, сосредотачиваются на отдаче от «качества» вуза¹. При этом под качеством принято понимать совокупность различных характеристик вуза и эффектов, создаваемых за счет данных характеристик, которые включают качество образовательных услуг, качество отбора наиболее способных студентов (селективность вуза), эффекты социальных связей и сообучения («peer effects»), эффекты узнаваемости, репутации и бренда вуза на рынке труда.

Вслед за другими исследователями мы не ставим своей целью оценить качество образования — четкое определение этого понятия отсутствует, поэтому возможности его эмпирической оценки ограничены. Речь идет о влиянии *качества вуза* (но не качества образования) на заработную плату выпускников. Мы также не ставим перед собой задачу выделить «чистый» эффект качества образовательных услуг, предоставляемых в вузе, что обусловлено проблемой измерения изначальных способностей индивидов, бренда вуза, ограничениями, связанными с качеством данных, и другими трудностями, а сосредоточиваемся на общем эффекте от качества вуза, который включает все перечисленные эффекты.

Различия в отдаче на качество вуза можно объяснить с помощью теории образовательных сигналов и теории человеческого капитала. С одной стороны, в условиях массового предложения работников

¹ Подробное рассмотрение проблемы измерения качества образования с помощью заработных плат выпускников после окончания вуза представлено в нашем предыдущем исследовании (Рошин, Рудаков, 2015).

с формально высоким уровнем квалификации работодатели сталкиваются с асимметрией информации относительно производительности работников, при этом сигналами о потенциальной производительности могут быть качество и бренд вуза. С другой стороны, в вузах с более качественным образованием для студентов создаются лучшие условия для накопления человеческого капитала, что может выражаться в большей отдаче от образования. Таким образом, и сигнал об окончании элитного вуза, и большой объем накопленного человеческого капитала могут приносить экономическую отдачу.

Качество вуза можно измерить с помощью различных показателей. Мы используем *средний балл приема ЕГЭ* (качество отбора в вуз) и *статус вуза* (оценка его качества со стороны органов власти). Данные измерители имеют свои преимущества и недостатки, однако их одновременное использование и сравнение полученных результатов позволяет получить более точные оценки и рассмотреть объект исследования с различных сторон.

Влияние обучения в качественном вузе на заработную плату выпускников в современной научной литературе

Исследователи довольно давно показали, что важно оценивать не только общую отдачу от образования, но и отдачу от его качества, под которым понималась отдача от обучения в качественном вузе (Weisbrod, Karpoff, 1968; Wise, 1975). При этом основной объем эмпирических работ и всплеск интереса к изучению отдачи от обучения в качественном/селективном вузе наблюдался в 1990-х годах и был связан с процессами массовизации высшего образования, с развитием эмпирических методов исследования и распространением панельных баз данных по заработным платам выпускников после окончания вузов (Rumberger, Thomas, 1993; Behrman et al., 1996; Brewer, Ehrenberg, 1996; Brewer et al., 1999; Thomas, 2000; 2003; Dale, Krueger, 2002).

Л. Джанг (Zhang, 2005) указывает, что практически во всех работах первого поколения исследований использовалась схожая методология оценки:

$$\ln(W) = f(Q, D, F, A, J). \quad (1)$$

Логарифм заработной платы выпускников вузов представлялся как функция, зависящая от качества вуза (Q), демографических характеристик респондентов (D), семейных характеристик (F), академических факторов (A) и условий занятости на рынке труда (J). Базовую модель оценивали при помощи МНК. Наиболее популярным измерителем Q в большинстве исследований являлся средний балл приема в вуз по системе SAT (Scholastic Assessment Test), аналогом которого является российский ЕГЭ.

Несмотря на схожую базовую методологию, исследователи по-разному пытались решить проблемы, возникающие при такой эмпирической оценке. Среди основных проблем — *эндогенность*, связанная с не-

наблюдаемыми способностями индивидов, а также проблема *самоотбора* наиболее способных индивидов в элитные вузы. Общая трудность заключалась в идентификации чистого эффекта от обучения в вузе, ведь значительная часть различий в заработной плате может быть связана не с обучением в вузе, а с изначальными способностями индивидов.

Для контроля на ненаблюдаемые способности индивидов использовалась база данных близнецов (Behrman et al., 1996), для решения проблемы селективности отбора в вуз применялась коррекция Хекмана: на первом шаге рассчитывалась вероятность поступления в качественный вуз, затем — отдача от качества образования (Brewer, Ehrenberg, 1996; Brewer et al., 1999).

В зависимости от используемой выборки и особенностей методологии оценки исследователи получали различные результаты. В частности, сначала не было выявлено значимого влияния качества вуза на заработные платы выпускников (Brewer et al., 1996; Dale, Krueger, 2002), однако впоследствии на данных за 1970–1980-е годы было показано, что существует значимая «премия» за обучение в элитных вузах по сравнению с обучением в обычных государственных вузах на американском рынке труда в размере 9–15% от заработной платы (Brewer et al., 1999).

В целом же, несмотря на наличие некоторой вариации в результатах оценки, исследователи пришли к консенсусу: влияние качества вуза на заработные платы *незначительно, хотя и статистически значимо* (Pascarella, Terenzini, 2005; Thomas, 2000; Rumberger, Thomas, 1993; Zhang, 2012). Кроме того, отмечается, что существенно больший вклад в дисперсию заработков выпускников вузов вносит выбор образовательной *специальности* (Zhang, 2012).

В более современных работах на основе модели (1) используется усовершенствованная методология, которая предполагает анализ множественных показателей качества, более сложные эконометрические техники и длительный горизонт оценки (период отслеживания заработков выпускников после окончания вуза) (McGuinness, 2003; Black, Smith, 2006; Chevalier, 2009; Hussain et al., 2009; Walker, Zhu, 2008; Zhang, 2008; 2012).

Для измерения качества вуза наряду со средним баллом приема по SAT используются также балл рейтинга вузов Великобритании RAE (Research Assessment Exercise Score), расходы в расчете на одного студента, средняя заработная плата преподавателей, доля студентов, успешно окончивших вуз, в общей численности студентов, конкурс на поступление в вуз, доля отчисленных студентов за время обучения, индекс количества преподавателей в расчете на одного студента и др.

Исследователи, как правило, включают данные измерители качества вуза в базовую модель уравнения Минцера по очереди, чтобы решить проблему мультиколлинеарности, в результате получая оценки отдачи от обучения в качественном вузе, измеренные при помощи различных переменных-заменителей (*проху*). В частности, в одной из работ чтобы определить, является ли связь между качеством вуза и заработной платой линейной, выборка университетов делится на квартили по каждому из показателей качества образования и рассчитывается зарплатная премия по сравнению с самым низким квартилем

(Hussain et al., 2009). Наряду с МНК строятся интегральные показатели, включая комбинации из нескольких переменных-заменителей для качества вуза, используется метод инструментальных переменных, а также модель GMM (Black, Smith, 2006).

Согласно результатам, полученным в работах нового поколения, уровень отдачи от обучения в качественном вузе в 2000-е годы увеличился по сравнению с предыдущими десятилетиями. Такой результат может быть связан с дальнейшей массовизацией высшего образования и еще большей его дифференциацией по качеству.

На основе базы данных *Baccalaureat and Beyond* было обосновано наличие 20%-ной премии за обучение в элитном вузе на рынке труда в США в начале 2000-х годов. В работе также показано, что некоторую часть отдачи можно объяснить за счет того, что выпускники качественных вузов, как правило, работают больше часов в неделю (Zhang, 2007). Такая же 20%-ная отдача от обучения в элитном вузе по сравнению с обычным на рынке труда США обнаруживается и при анализе других баз данных (Black, Smith, 2006). Однако использование лишь одной переменной-заменителя для измерения качества вуза может приводить к переоценке премии за качество.

Уровень отдачи от качества вуза на рынке труда Великобритании в период 1996–2003 гг. тоже оказался достаточно высоким — 22% (Walker, Zhu, 2008). Премия за обучение в элитном вузе в 2000-е годы в среднем составляет порядка 6% для всех когорт и по всем показателям качества, при этом значительная гетерогенность наблюдается в отдаче от образовательной специальности (Hussain et al., 2009).

В некоторых работах отмечается, что увеличение охвата высшим образованием и, как следствие, изменение контингента студентов могут приводить к тому, что качество вуза оказывается значимо не для всех студентов, а лишь для определенных групп. Кроме того, если фокусироваться только на отдаче в терминах заработных плат, можно недооценить общий эффект от обучения в качественном вузе, который может также выражаться в различном уровне удовлетворенности работой, в вероятности занятости и др. (Zhang, 2012).

На данный момент существует лишь несколько исследований по отдаче от качества вуза на российском рынке труда (Денисова, Карцева, 2008; Андрущак, Кононова, 2012). На основе совмещенных данных РМЭЗ и рейтинга вузов Министерства образования и науки РФ (2005 г.) было показано, что отдача от обучения в качественном вузе присутствует, но варьирует в зависимости от образовательной специальности. Рейтинг вуза имел значение для экономистов и инженеров, но при этом не играл роли для выпускников других специальностей (Денисова, Карцева, 2008). Данные РМЭЗ (1995–2005 гг.) показывают наличие 15%-ной премии за обучение в элитных вузах (переменной — заменителем качества выступают при этом статус вуза — ФУ, НИУ, а также наличие в нем программ магистратуры). Вместе с тем оказывается, что факторы, связанные с рынком труда, гендерные и региональные характеристики намного больше влияют на вариацию заработков (Андрущак, Кононова, 2012).

Данные и методология

Мы использовали модуль РМЭЗ НИУ ВШЭ с 2009 по 2013 г. Из выборки РМЭЗ была выделена подвыборка индивидов, окончивших вуз в этот период. Эти данные были объединены с данными

Мониторинга НИУ ВШЭ «Качество приема в вузы» (2011–2013 гг.). В результате к данным по каждому индивиду из РМЭЗ, назвавшему вуз, в котором получено высшее образование, были добавлены данные соответствующего вуза из базы «Качество приема в вузы», среди которых — средний балл приема в вуз на бюджетные места по ЕГЭ за период с 2011 по 2013 г. и профиль вуза. Таким образом, к стандартному набору переменных РМЭЗ НИУ ВШЭ, включающих социально-демографические характеристики индивидов и их характеристики занятости, были добавлены переменные, измеряющие качество вуза.

Для оценки влияния качества вуза на заработные платы используется стандартное уравнение минцеровского типа, где зависимая переменная (логарифм заработной платы) объясняется при помощи измерителей качества вуза и контрольных переменных:

$$\ln(W_i) = \beta_0 + \beta_1 \times Q_i + \beta_2 \times D_i + \beta_3 \times A_i + \beta_4 \times J_i + \varepsilon, \quad (2)$$

где: $\ln(W_i)$ — натуральный логарифм реальной месячной заработной платы индивида; Q_i — характеристики качества вуза (средний балл приема ЕГЭ, квартиль рейтинга вуза по баллам приема ЕГЭ, статус вуза); D_i — социально-демографические характеристики индивида (возраст, пол); A_i — академические характеристики индивида (очная/заочная форма обучения, образовательное направление (специальность), год окончания вуза); J_i — характеристики, связанные с рынком труда (часы работы, регион, совмещение учебы и работы).

Представленная модель (2) оценивается при помощи МНК. При этом эмпирический анализ имеет определенные ограничения. Во-первых, они связаны с малым объемом выборки. Во-вторых, возникает проблема ненаблюдаемых способностей (имеющиеся переменные их не отражают). Выпуск из селективного вуза сам по себе является индикатором способностей, так как возникает ситуация двойной селекции (двойного фильтра): в ведущие вузы поступают наиболее способные абитуриенты, наиболее способные студенты успешно оканчивают вуз. При этом эффект самоотбора наиболее способных студентов в качественные учебные заведения мы включаем в общий эффект отдачи от качества вуза.

Наряду с общими трудностями мы также сталкиваемся с проблемой самоотбора и в сфере занятости. Качество вуза может оказывать влияние на экономическое положение выпускников не только через заработную плату, но и через вероятность занятости. Выпускники вузов, занятые на рынке труда и указавшие заработную плату, могут отличаться от незанятых выпускников. Для устранения этой проблемы мы используем коррекцию Хекмана, с помощью которой на первом этапе оценивается вероятность попадания в выборку занятых, а на втором — влияние различных факторов на заработную плату.

Описательный анализ выборки

В выборку нашего исследования были включены респонденты из базы РМЭЗ НИУ ВШЭ, окончившие программы специалитета в уч-

Т а б л и ц а 1

Распределение респондентов по волнам обследования

Волна РМЭЗ (год опроса)	Количество респондентов	Доля (%)
2011	132	9,7
2012	287	21,1
2013	944	69,3
Всего	1363	100,0

Источник: составлено авторами на основе данных РМЭЗ НИУ ВШЭ.

реждениях высшего профессионального образования в 2009–2013 гг. Выборка формировалась на основе волн РМЭЗ за 2011–2013 гг.² В итоге размерность выборки составляет 1363 респондента, большинство наблюдений (69,3%) взято из волны РМЭЗ за 2013 г. (табл. 1).

Из 1363 респондентов размер заработной платы указали 999 человек (73,3%), наименование вуза, по которому однозначно можно было присвоить соответствующий средний балл приема по ЕГЭ, — 568 человек (табл. 2). Реальная средняя заработная плата по выборке составляет 23,9 тыс. руб. (в качестве индекса-дефлятора мы использовали региональные ИПЦ), средний балл приема по ЕГЭ — 63,1. В среднем выпускники работают 42,3 часа в неделю, средний возраст респондентов составляет 27,2 года.

Т а б л и ц а 2

Описательные статистики по основным переменным

Переменная	N	Среднее	Ст. откл.	Min	Max
Зарботная плата (тыс. руб.)	999	23,9	23,5	1,5	395,8
Балл приема ЕГЭ	568	63,1	7,6	45,2	85,2
Возраст респондентов (лет)	1363	27,2	5,5	21,0	47,0
Часы работы (часов)	1093	42,3	10,5	8,0	84,0

Источник: составлено авторами на основе данных РМЭЗ НИУ ВШЭ.

В выборке представлены выпускники, обучавшиеся в вузах на очной и заочной формах обучения. Эти подвыборки различаются по многим базовым характеристикам: прежде всего, средний возраст, а также доля респондентов, имевших постоянную работу во время обучения. Средний возраст выпускников вузов, обучавшихся на очной форме обучения, составляет 24,7 года, а средний возраст заочников — 30,2 года. Постоянную работу во время обучения имели практически половина студентов-заочников, среди очных студентов на постоянной основе работали лишь 17,2% (табл. 3).

Принципиальные различия данных подвыборок с точки зрения социально-демографических характеристик и статуса занятости требуют отдельного их рассмотрения при описательном анализе и контроля на форму обучения при проведении регрессионного анализа.

² Из волны за 2013 г. были выбраны респонденты, которые ответили, что закончили вуз в период с 2009 по 2013 г., из волны за 2012 г. — окончившие вуз с 2009 по 2012 г. и т. д. Кроме того, были удалены повторяющиеся наблюдения за более поздние годы для индивидов, данные по которым повторяются в течение волн обследования.

Описательные статистики выборки по форме обучения

Форма обучения	N	Доля (%)	Средний возраст (лет)	Средняя заработная плата (тыс. руб.)	Имели постоянную работу (%)
Заочная	635	47,0	30,2	24,9	48,8
Очная	717	53,0	24,7	22,8	17,2

Источник: составлено авторами на основе данных РМЭЗ НИУ ВШЭ.

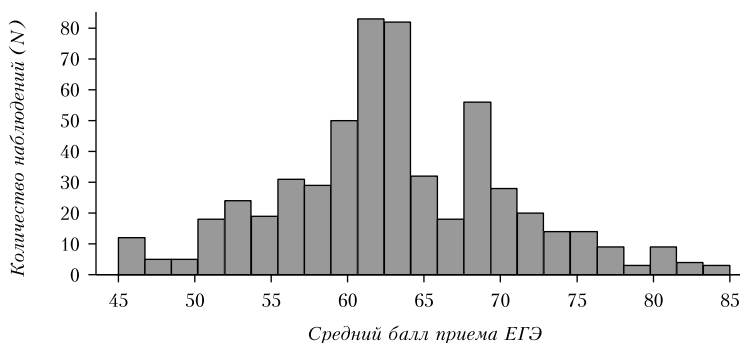
Описательный анализ факторов, влияющих на заработные платы выпускников вузов

Основным показателем, с помощью которого мы измеряем качество вуза, является средний балл приема ЕГЭ. Вместе с тем очевидно, что это показатель со стороны спроса на образовательные услуги, отражающий не только качество вуза, но и *ожидания* относительно качества образования со стороны абитуриентов и их родителей. В свою очередь, эти ожидания формируются на основе престижности и репутации вуза, его бренда, которые связаны с оценкой качества образования со стороны всех заинтересованных лиц и с учетом временного лага.

На рисунке представлено распределение выборки респондентов по средним баллам приема ЕГЭ вузов, которые они окончили. Наибольшее количество респондентов окончило вузы со средним баллом от 59 до 65, при этом максимальное значение среднего балла составляет 85,2, а минимальное — 45,2.

Для дальнейшего анализа связи между качеством вуза и заработной платой выпускников выборка была разделена на 4 квартиля по среднему баллу приема ЕГЭ. Полученные результаты показывают, что выпускники, обучающиеся в ведущих вузах (из первого и даже второго квартиля распределения со средним баллом приема ЕГЭ соответственно в интервале от 70 до 85 или от 64 до 69 баллов), зарабатывают, при прочих равных, существенно больше, чем выпускники «некачественных» вузов (табл. 4).

Распределение выборки по баллам приема ЕГЭ



Источник: составлено авторами на основе данных РМЭЗ НИУ ВШЭ.

Рис.

Т а б л и ц а 4

**Средняя заработная плата респондентов по квартилям
распределения вузов на основе среднего балла приема ЕГЭ**

Квартиль	Интервал по баллам ЕГЭ	Средняя заработная плата (тыс. руб.)	Зарплатная премия по срав- нению с 4 квартилем (%)
1	70–85	25,9	19,9
2	64–69	24,2	12,3
3	59–63	22,4	3,8
4	45–58	21,6	–

Источник: составлено авторами на основе данных РМЭЗ НИУ ВШЭ.

Альтернативная переменная, используемая для оценки качества учебного заведения — статус вуза. Вузы, имеющие особый статус (МГУ, СПбГУ), статус федеральных университетов или национальных исследовательских университетов, а также вузы — участники проекта «5-100»³ отнесены к качественным или ведущим вузам, а вузы, не имеющие определенного статуса, — к обычным.

В таблице 5 представлено распределение выборки выпускников и основные описательные статистики по качеству вуза, измеренному на основе его статуса. Следует отметить, что один и тот же вуз может одновременно иметь различный статус, например быть национальным исследовательским университетом и участником программы «5-100».

Выпускниками ведущих вузов (по статусу) являются 23% респондентов. В среднем выпускники ведущих вузов зарабатывают больше, чем выпускники обычных вузов, однако разрыв незначителен (см. табл. 5).

Т а б л и ц а 5

**Распределение выборки выпускников по статусу вуза,
в котором было получено образование**

Статус вуза	N	Доля (%)	Средний балл приема ЕГЭ	Средняя заработная плата выпускников (тыс. руб.)	
				всех	очных отделений
Обычный вуз	438	77,1	61,5	23,3	22,5
Ведущий вуз	130	22,9	68,6	24,3	22,9
в том числе:					
вуз с особым статусом (МГУ/СПбГУ)	3	2,3	85,2	43,3	52,5
участник проекта «5-100»	7	5,4	78,9	30,4	36,0
федеральный университет	8	6,1	71,5	30,2	30,0
национальный исследо- вательский университет	38	23,8	63,9	20,8	20,5
НИУ и 5-100	53	40,8	68,8	19,6	18,8
ФУ и 5-100	21	16,2	64,9	35,5	25,2

Источник: составлено авторами на основе данных РМЭЗ НИУ ВШЭ.

³ Проект повышения конкурентоспособности ведущих российских университетов среди ведущих мировых научно-образовательных центров. <http://5top100.ru/>

Наряду с качеством вуза, которое можно измерить при помощи среднего балла приема ЕГЭ, влияние на заработные платы выпускников могут оказывать ряд других факторов, которые мы условно разделим на академические, социально-демографические и факторы, связанные с рынком труда. К основным академическим факторам можно отнести обучение на очной/заочной основе, рассмотренное выше (см. табл. 3), а также профиль вуза.

В выборке нашего исследования преобладают выпускники технических (28,9%), педагогических (18,7%) вузов и классических университетов (24,9%). Полученные результаты указывают на высокий спрос на обучение в медицинских и социально-экономических вузах, куда идут наиболее способные студенты, имеющие более высокий балл ЕГЭ. При этом наименее способные студенты поступают в аграрные и технические вузы. После окончания учебного заведения, при прочих равных, самую высокую заработную плату получают выпускники социально-экономических вузов (28,4 тыс. руб.), самую низкую — выпускники аграрных вузов (19,5 тыс. руб.) (табл. 6).

Т а б л и ц а 6

**Распределение выборки и средняя заработная плата
выпускников по профилю вуза**

Профиль вуза	N	Доля (%)	Средний балл приема ЕГЭ	Средняя заработная плата выпускников (тыс. руб.)	
				всех	очных отделений
Аграрный	63	11,1	54,1	19,5	20,0
Классический	142	24,9	65,2	23,1	19,7
Медицинский	23	4,0	76,5	24,1	24,1
Педагогический	106	18,7	63,1	20,9	20,1
Гуманитарный/ социально-экономический	70	12,3	70,2	28,4	25,8
Технический	164	28,9	61,9	25,1	22,7

Источник: составлено авторами на основе данных РМЭЗ НИУ ВШЭ и Мониторинга качества приема в вузы — 2015.

При этом если мы исключим из выборки заочников, которые традиционно часто поступают в социально-экономические или гуманитарные вузы, имея уже существенный опыт работы, то увидим, что разрыв в средней заработной плате между выпускниками социально-экономических вузов и другими существенно сократится. При рассмотрении выпускников только очной формы обучения выпускники медицинских вузов лишь незначительно отстают от выпускников социально-экономических вузов и опережают по уровню заработной платы выпускников технических вузов (табл. 7).

Образовательная специальность и профиль вуза коррелируют друг с другом, однако специальность более точно определяет специализацию выпускника. Наибольшее представительство в выборке имеют выпускники, обучавшиеся по экономическим (37,6%), юридическим (25,4%) и техническим (24%) специальностям. Выпускники экономических и технических специальностей имеют самую высокую заработную

Т а б л и ц а 7

**Распределение выборки и средняя заработная плата выпускников
по укрупненным группам образовательных специальностей**

Образовательное направление (образовательная специальность)	N	Доля (%)	Средняя заработная плата выпускников (тыс. руб.)	
			всех	очных отделений
Гуманитарное	129	12,0	18,7	19,7
Медицинское	47	4,4	21,4	21,4
Педагогическое	107	9,9	19,2	18,3
Сельскохозяйственное	12	1,1	16,4	15,1
Техническое	258	24,0	27,8	25,7
Экономическое	405	37,6	22,4	22,2
Юридическое	119	11,1	25,4	19,8

Источник: составлено авторами на основе данных РМЭЗ НИУ ВШЭ.

плату, меньше всех зарабатывают выпускники сельскохозяйственных специальностей (см. табл. 7). Высокий уровень заработной платы выпускников юридических специальностей в основном обеспечивается за счет выпускников заочной формы обучения, при рассмотрении только очников средняя заработная плата существенно снижается.

Основными социально-демографическими факторами, влияющими на различия в заработных платах выпускников вузов, являются гендерные и возрастные характеристики респондентов. Зарплата мужчин после окончания вуза более чем в 1,5 раза превышает заработную плату женщин, хотя эти различия частично «сглаживаются» большей длительностью рабочей недели у мужчин (табл. 8).

Наблюдаются также существенные различия в заработной плате по возрастным группам выпускников. Как правило, студенты оканчивают вуз в возрасте от 22 до 24 лет. С учетом присутствия в выборке выпускников, окончивших вуз 3–5 лет назад, в качестве «стандартной» возрастной группы выпускников (основным занятием которых была учеба в вузе) мы рассматриваем индивидов в возрасте до 30 лет. Индивиды, достигшие к моменту опроса возраста 30 лет, чаще всего обучались в вузе на заочном отделении (табл. 8). Более высокая зара-

Т а б л и ц а 8

**Социально-демографические характеристики
и средняя заработная плата выпускников вузов**

Социально-демографическая группа	N	Доля (%)	Средняя заработная плата (тыс. руб)	Часы работы (в неделю)	Доля обучавшихся очно (%)
<i>Гендер</i>					
Женский	835	61,3	19,4	40,6	48,5
Мужской	528	38,7	30,8	45,1	60,2
<i>Возрастная группа</i>					
От 21 до 29 лет	1035	75,9	22,4	42,2	65,1
Старше 30 лет	328	24,1	28,6	42,7	10,2

Источник: составлено авторами на основе данных РМЭЗ НИУ ВШЭ.

ботная плата взрослых выпускников скорее всего не связана с эффектом обучения в вузе, а объясняется большим общим стажем работы.

Определенное влияние на заработную плату выпускников могут оказывать также факторы, связанные с рынком труда. В нашей работе мы исходим из предположения, что качество вуза оказывает влияние не только на уровень заработных плат, но и на характеристики, связанные с качеством рабочего места, которые также связаны с уровнем заработной платы. Поэтому в работе мы не контролируем напрямую факторы, связанные с качеством рабочего места, измеряя положение на рынке труда уровнем заработной платы и учитывая также длительность рабочей недели.

При рассмотрении заработков выпускников на начальных этапах карьеры следует также учитывать, что респонденты в течение этого времени использовали разные стратегии перехода от учебы к работе. Согласно последним исследованиям на российском рынке труда, осуществленным на данных Мониторинга экономики образования НИУ ВШЭ, почти 65% старшекурсников вузов совмещали учебу с работой (Роцин, Рудаков, 2014).

Часть нынешних выпускников занимались только учебой, другая часть совмещали учебу с работой, при этом интенсивность совмещения могла быть разной. Наличие опыта работы к моменту окончания вуза может оказывать влияние на заработную плату выпускников. Согласно полученным результатам, 68% выпускников вузов совмещали учебу с работой, при этом почти половина имели постоянную работу, только учебой занимались 32% выпускников (табл. 9). Если рассматривать только выпускников, обучавшихся очно, то доля совмещавших учебу и работу снижается до 46%, при этом постоянную работу имели лишь 17%.

Таким образом, получается, что, при прочих равных, чем интенсивнее студенты работали во время учебы, тем больше были их заработки после окончания вуза — как для очников, так и для заочников (см. табл. 9). Однако этот эффект может возникать и за счет других факторов, таких как возрастные различия, различия в профиле вуза и т. д.

Проведенный анализ позволил выявить определенные взаимосвязи между заработной платой, качеством вуза и различными характеристиками индивидов. Для комплексного исследования интересующих нас эффектов необходим регрессионный анализ, позволяющий учесть совместное влияние перечисленных факторов и сформулировать определенные выводы по поводу причинно-следственных связей.

Т а б л и ц а 9

**Средняя заработная плата выпускников
по статусу занятости во время обучения**

Стратегия перехода учеба—работа	Все выпускники		Обучавшиеся очно	
	доля (%)	заработная плата (тыс. руб.)	доля (%)	заработная плата (тыс. руб.)
Постоянная работа	48,8	25,4	17,2	24,5
Временная работа/подработка	19,4	22,4	28,4	23,2
Занимались только учебой	31,8	20,6	54,4	20,7

Источник: составлено авторами на основе данных РМЭЗ НИУ ВШЭ.

Регрессионный анализ влияния качества вуза на заработные платы выпускников

Результаты оценки модели (2) отражены в таблице 10. Модель представлена в двух спецификациях: в первой для измерения качества вуза используется средний балл приема ЕГЭ, во второй — квартиль рейтинга вуза по ЕГЭ. Регрессия оценивается с помощью МНК как для всех выпускников, так и отдельно для выпускников очной формы обучения.

Основной результат регрессионного анализа: существует *значимый положительный эффект обучения в качественном вузе*. Выпускники, окончившие вузы с самым высоким баллом приема по ЕГЭ (1 квартиль распределения по рейтингу вузов), получают заработную плату *на 23% выше*, чем выпускники с самым низким средним баллом приема по ЕГЭ (4 квартиль), причем для выпускников очных отделений зарплатная премия еще выше (30%) (см. табл. 10, спецификация 2).

Анализ по всей выборке вузов без разделения на квартили показал, что один дополнительный балл в рейтинге приема по ЕГЭ увеличивает

Т а б л и ц а 10

Регрессионный анализ влияния качества вуза на заработные платы выпускников

(зависимая переменная — натуральный логарифм заработной платы)

Переменная	Спецификация 1 (средний балл приема по ЕГЭ)		Спецификация 2 (квартиль рейтинга вуза)	
	вся выборка	очные выпускники	вся выборка	очные выпускники
Академические факторы/качество вуза				
Средний балл приема ЕГЭ	0,0147*** (0,00479)	0,0155** (0,00602)		
<i>Квартиль рейтинга вуза: референтная группа — 4 квартиль (самый низкий балл приема ЕГЭ)</i>				
3 квартиль рейтинга вузов (ЕГЭ)			0,0609 (0,0905)	0,00719 (0,120)
2 квартиль рейтинга вузов (ЕГЭ)			0,104 (0,0918)	0,0613 (0,121)
1 квартиль рейтинга вузов (ЕГЭ)			0,234** (0,101)	0,304** (0,133)
<i>Форма обучения: референтная группа — заочная форма обучения</i>				
Очная форма обучения	0,171* (0,0987)		0,153* (0,0992)	
<i>Образовательное направление: референтная группа — гуманитарное образование</i>				
Сельскохозяйственное	-0,136 (0,331)	-0,136 (0,378)	-0,197 (0,333)	-0,170 (0,381)
Экономическое	0,219** (0,111)	0,322** (0,149)	0,203* (0,112)	0,305** (0,150)
Юридическое	0,250* (0,146)	0,117 (0,206)	0,258* (0,147)	0,116 (0,207)
Медицинское	0,0209 (0,161)	0,125 (0,188)	0,0532 (0,162)	0,145 (0,189)
Педагогическое	0,0612 (0,126)	0,0170 (0,163)	0,0335 (0,127)	-0,0286 (0,162)
Техническое	0,272** (0,116)	0,236 (0,157)	0,255** (0,117)	0,218 (0,158)

Переменная	Спецификация 1 (средний балл приема по ЕГЭ)		Спецификация 2 (квартиль рейтинга вуза)	
	вся выборка	очные выпускники	вся выборка	очные выпускники
Социально-демографические факторы				
<i>Гендер: референтная группа — женщины</i>				
Мужчины	0,351*** (0,0741)	0,362*** (0,0943)	0,351*** (0,0748)	0,367*** (0,0948)
<i>Возраст: референтная группа — старше 30 лет</i>				
Младше 30 лет	-0,216** (0,0928)	-0,325 (0,238)	-0,207** (0,0935)	-0,279 (0,240)
Факторы, связанные с рынком труда				
<i>Совмещение учебы и работы: референтная группа — «занимались только учебой»</i>				
Имели постоянную работу	0,269*** (0,102)	0,211* (0,114)	0,264** (0,103)	0,213* (0,115)
Подрабатывали во время учебы	0,171* (0,0956)	0,175* (0,102)	0,165* (0,0965)	0,172* (0,102)
<i>Длительность рабочей недели</i>				
Часы работы (в неделю)	0,0102*** (0,00357)	0,00838* (0,00459)	0,0101*** (0,00360)	0,00824* (0,00462)
<i>Регион: референтная группа — «другие регионы РФ»</i>				
Москва и Санкт-Петербург	0,299*** (0,0958)	0,311*** (0,115)	0,324*** (0,0958)	0,302** (0,117)
<i>Выпуск из вуза</i>				
Количество лет после выпуска	-0,0142 (0,0245)	-0,0133 (0,0324)	-0,0113 (0,0247)	-0,00682 (0,0325)
Константа	8,074*** (0,370)	8,367*** (0,514)	8,918*** (0,215)	9,215*** (0,335)
N	387	214	387	214
R ²	0,225	0,274	0,218	0,275

Примечания. Стандартные ошибки указаны в скобках; уровень значимости *** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$.

Источник: расчеты авторов.

заработную плату выпускников вуза на 1,45% (на выборке выпускников очной формы обучения — на 1,55%) (см. табл. 10, спецификация 1).

Мы не можем с уверенностью сказать, в какой степени этот эффект является следствием качества образования, предоставляемого в ведущем вузе, или он также связан с изначальным отбором наиболее способных абитуриентов в качественные вузы, а также эффектом бренда и репутации вуза после его окончания. Однако наличие *общего положительного эффекта* несомненно. В целом положительный эффект от обучения в качественном вузе выше для выпускников очной формы обучения, которые зарабатывают на 15–17% больше заочников. Образовательная специализация также значимо влияет на заработные платы выпускников. Выпускники экономических и технических специальностей зарабатывают больше по сравнению с выпускниками гуманитарных специальностей.

Социально-демографические факторы оказывают значительное воздействие на заработки выпускников после окончания вуза. Мужчины

зарабатывают на 35–36% больше, чем женщины. Выпускники старше 30 лет зарабатывают в среднем на 21% больше, чем выпускники младше 30 лет, однако этот эффект оказывается незначимым при рассмотрении выборки выпускников очной формы обучения (см. табл. 10).

Выпускники, активно совмещавшие учебу с постоянной работой, после окончания вуза зарабатывали на 26% больше тех, кто занимался только учебой; чуть меньше был эффект от совмещения учебы и работы для студентов очной формы обучения (21%). Выпускники, подрабатывавшие во время учебы, также зарабатывали после окончания на 16–17% больше тех, кто не работал.

Эффект от длительности рабочей недели незначителен, однако статистически значим. Незначимым оказался показатель числа лет после выпуска, то есть заработки выпускников, окончивших вуз 3–5 лет назад, значимо не отличаются от заработков недавних выпускников, что может свидетельствовать о низкой скорости роста заработных плат на начальных этапах карьеры (низкой мобильности по заработной плате).

Значимое положительное влияние на заработную плату выпускников оказывает проживание в Москве и Санкт-Петербурге (зарплата в размере 29–32% по сравнению с респондентами, проживающими в других регионах России). Данный эффект может быть обусловлен большей развитостью рынков труда в Москве и Санкт-Петербурге, а также сосредоточением ведущих вузов в этих городах.

Устойчивость полученных оценок

Для решения проблемы самоотбора («self-selection bias»), связанной с неслучайным отбором респондентов в выборку занятых, мы провели коррекцию по методу Хекмана. В качестве экзогенных переменных для уравнения отбора (факторы, влияющие на вероятность попадания в выборку, но не влияющие на уровень заработной платы) были использованы брачный статус и наличие детей. Лямбда Хекмана в уравнении отбора незначима (табл. 11), то есть в модели отсутствует

Т а б л и ц а 11

Результаты коррекции самоотбора по методу Хекмана ($N = 453$)

Переменные	МНК	Уравнение отбора
	(1)	(2)
Средний балл приема по ЕГЭ	0,0149*** (0,00534)	–0,000302 (0,0146)
Состоят в браке		–0,111 (0,218)
Имеют детей		–0,744* (0,296)
Лямбда Хекмана		–0,712 (0,466)
Константа	8,159*** (0,414)	1,915* (1,157)

Примечания. Стандартные ошибки указаны в скобках; уровень значимости *** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$.

Источник: расчеты авторов.

самоотбор, а значит, мы можем положиться на оценки, полученные с помощью МНК (см. табл. 10).

Для учета региональных эффектов в работе используются дамми-переменная базовой модели (Москва, Санкт-Петербург / другие регионы РФ), а также альтернативная категориальная переменная по федеральным округам. Мы оценивали региональные эффекты при помощи стандартной модели МНК, а также на основе модели с кластеризацией ошибок по регионам. Результаты регрессионного анализа с переменной, отражающей федеральные округа, представлены в таблице 12.

Использование в спецификации модели федеральных округов вместо дамми-переменной (Москва и Санкт-Петербург/другие регионы РФ) лишь незначительно отразилось на коэффициентах регрессии, не повлияло на знаки коэффициентов и уровень значимости. Коэффициент при переменной «средний балл приема по ЕГЭ» практически не изменился по сравнению с базовой моделью. Значимо положительно на уровень заработной платы выпускников влияет проживание в Центральном и Северо-Западном федеральном округе, к которым относятся соответственно Москва и Санкт-Петербург. Использование модели с кластеризацией ошибок по регионам привело к тому, что основная переменная — средний балл приема по ЕГЭ — оказалась значимой на 5%-м уровне. Полученные результаты указывают на то, что в целом использование модели с федеральными округами для конт-

Т а б л и ц а 12

**Результаты регрессионного анализа с использованием
альтернативной переменной для оценки региональных эффектов**
(натуральный логарифм заработной платы)

Переменная	Модель МНК	МНК, кластеризация ошибок по регионам
Средний балл приема по ЕГЭ	0,0151*** (0,0049)	0,0151** (0,0075)
<i>Регион: референтная группа — Приволжский ФО</i>		
Центральный ФО	0,216** (0,0957)	0,216*** (0,0406)
Северо-Западный ФО	0,531*** (0,123)	0,531*** (0,0349)
Южный ФО	-0,0359 (0,118)	-0,0359 (0,0271)
Уральский ФО	0,105 (0,124)	0,105*** (0,0116)
Сибирский ФО	0,0170 (0,110)	0,0170 (0,0138)
Дальневосточный ФО	0,0943 (0,148)	0,0943 (0,0628)
Количество лет после выпуска	-0,00474 (0,0245)	-0,00474 (0,0236)
Константа	7,831*** (0,379)	7,831*** (0,563)
N	387	387
R ²	0,258	0,258

Примечания. Стандартные ошибки указаны в скобках; уровень значимости *** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$.

Источник: расчеты авторов.

роля региональных эффектов не приводит к какому-либо значимому смещению коэффициентов, следовательно, результаты, полученные на основе базовой модели (табл. 10), достоверны.

Отдельный сюжет нашей работы связан с использованием альтернативного измерителя качества вуза на основе его статуса. В таблице 13 представлены основные результаты регрессионного анализа на основе базовой модели (2), где для измерения качества вуза используется дамми-переменная, принимающая значение 1, если вуз относится по статусу к ведущим/качественным учебным заведениям, и 0 — в противном случае.

Переменная, измеряющая качество вуза на основе его статуса, в данной модели не является статистически значимой (табл. 13). Незначимыми оказываются также и большинство других академических факторов (форма обучения, специальность). При этом остальные группы факторов — социально-демографические и связанные с рынком труда — сохранили значимое влияние. По сравнению с базовой моделью увеличился вклад региональных эффектов: выпускники вузов, проживающие в Москве и Санкт-Петербурге, зарабатывают на 40% больше, чем те, кто проживает в других регионах России.

Т а б л и ц а 13

**Результаты регрессионного анализа
с использованием статуса вуза как индикатора его качества**

Переменная	Спецификация 3 (статус вуза)	
	вся выборка	очные выпускники
Академические факторы/качество вуза		
<i>Статус вуза: референтная группа — обычный вуз</i>		
Ведущий вуз	0,0723 (0,0787)	0,105 (0,101)
Социально-демографические факторы		
<i>Гендер: референтная группа — женщины</i>		
Мужчины	0,350*** (0,0752)	0,393*** (0,0954)
<i>Возраст: референтная группа — старше 30 лет</i>		
Младше 30 лет	–0,185** (0,0933)	–0,302 (0,241)
Факторы, связанные с рынком труда		
<i>Совмещение учебы и работы: референтная группа — «занимались только учебой»</i>		
Имели постоянную работу	0,272*** (0,103)	0,209* (0,116)
Подрабатывали во время учебы	0,167* (0,0968)	0,156 (0,103)
<i>Регион: референтная группа — «другие регионы РФ»</i>		
Москва и Санкт-Петербург	0,384*** (0,0932)	0,406*** (0,111)
Константа	9,011*** (0,207)	9,356*** (0,326)
N	387	214
R ²	0,207	0,254

Примечания. Стандартные ошибки указаны в скобках; уровень значимости *** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$.

Источник: расчеты авторов.

Отсутствие значимой взаимосвязи между статусом вуза и заработной платой выпускников можно объяснить тем, что присвоение вузам определенного статуса может быть связано с оценкой их научно-исследовательского потенциала, в том числе для вхождения в мировые рейтинги университетов, а не с оценкой качества образования, предоставляемого тем или иным университетом. Взаимосвязь научного потенциала университета и качества образовательных услуг не линейна и не всегда имеет однозначный характер, к тому же научно-исследовательский потенциал в большей степени будет сказываться на карьере выпускников на академическом рынке труда, хотя большинство выпускников выбирают неакадемическую сферу деятельности. В этом смысле высокий исследовательский потенциал вуза может не вносить существенного вклада в заработную плату выпускников.

Для получения оценок на основе базовой спецификации мы использовали выборку, в которую могли войти выпускники, только что окончившие вуз, и выпускники, окончившие вуз от 1 до 5 лет назад. Насколько устойчивыми будут полученные результаты для недавних выпускников, окончивших вузы менее года назад?

Для подвыборки недавних выпускников вузов значительно уменьшается количество наблюдений, доступных для проведения регрессионного анализа (с 387 до 147 респондентов). В таблице 14 приведены наиболее важные результаты регрессионного анализа, которые показывают, что существуют значимые различия во влиянии качества вуза и многих других факторов на заработную плату в зависимости от этапа карьеры, на котором находятся выпускники.

Существенно снизилась значимость коэффициентов при измерителях качества вуза: средний балл приема по ЕГЭ значим только на 10%-м уровне (см. табл. 14). Переменная, отражающая статус вуза недавних выпускников, как и для всей выборки выпускников, не является статистически значимой. Зарплатная премия за обучение в качественном вузе снижается с 1,5 до 1% за дополнительный балл приема по ЕГЭ в рейтинге вузов (см. табл. 14). Размер положительного эффекта от совмещения учебы и работы для недавних выпускников существенно выше, чем для всей выборки выпускников.

Итак, сразу после окончания вуза уровень отдачи от качества вуза не столь значителен, как на последующих этапах карьеры, поскольку в данном случае велика роль наличия опыта работы во время обучения. Можно предположить, что качество вуза приносит наибольшую отдачу, когда сопровождается наличием другого элемента человеческого капитала либо другого сигнала на рынке труда, связанного с наличием опыта работы.

* * *

Основной результат нашего исследования заключается в выявлении значимой экономической отдачи на рынке труда от обучения в качественном вузе, измеренном через качество приема. Выпускники лучших вузов получают устойчивую зарплатную премию по сравнению с выпуск-

**Результаты регрессионного анализа влияния качества вуза
на заработные платы выпускников на начальном этапе карьеры**
(натуральный логарифм заработной платы)

Переменная	Спецификация 1 (средний балл приема по ЕГЭ)	Спецификация 2 (квартиль рейтинга вуза)	Спецификация 3 (статус вуза)
Академические факторы/качество вуза			
Средний балл приема по ЕГЭ	0,0105* (0,0072)		
<i>Статус вуза: референтная группа – обычный вуз</i>			
Ведущий вуз			0,0627 (0,120)
<i>Квартиль рейтинга вуза: референтная группа – 4 квартиль (самый низкий балл приема ЕГЭ)</i>			
1 квартиль рейтинга вузов (ЕГЭ)		0,246* (0,149)	
<i>Форма обучения: референтная группа – заочная форма обучения</i>			
Очная форма обучения	0,199 (0,139)	0,203 (0,140)	0,165 (0,142)
Социально-демографические факторы			
<i>Гендер: референтная группа – женщины</i>			
Мужчины	0,344*** (0,124)	0,356*** (0,124)	0,358*** (0,125)
Факторы, связанные с рынком труда			
<i>Совмещение учебы и работы: референтная группа – «занимались только учебой»</i>			
Имели постоянную работу	0,406*** (0,152)	0,419*** (0,153)	0,425*** (0,154)
Подрабатывали во время учебы	0,208 (0,139)	0,196 (0,139)	0,227 (0,139)
<i>N</i>	147	147	147
<i>R</i> ²	0,279	0,290	0,269

Примечания. Стандартные ошибки указаны в скобках; уровень значимости *** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$.

Источник: расчеты авторов.

никами менее качественных вузов при учете академических, социально-демографических факторов и факторов, связанных с рынком труда. Выпускники, обучающиеся в вузе, в котором средний балл приема по ЕГЭ на 10 пунктов выше, получают прибавку в 14–15% заработной платы.

При разделении вузов на квартили по среднему баллу приема по ЕГЭ мы показали, что выпускники, обучавшиеся в наиболее качественных вузах (из первого квартиля рейтинга), зарабатывают на 23–30% больше тех, кто обучался в вузах с самым низким показателем качества. Во всех спецификациях эффект от качества вуза более весом для выпускников очной формы обучения.

Значимым является и эффект образовательных специальностей. Выпускники, имеющие экономическое или техническое образование, зарабатывают больше остальных. В отличие от многих исследований (Thomas, 2000; Rumberger, Thomas, 1993; Zhang, 2012) результаты нашей работы свидетельствуют о том, что эффект образовательной

специальности не снижает значимость и размерность эффекта качества вуза, что может указывать на наличие отдачи от обучения в ведущем вузе вне зависимости от выбора образовательной специализации.

Среди других факторов, которые мы контролируем, значимо положительно на уровень заработной платы влияют мужской пол (35–36%-ная зарплатная премия по сравнению с женщинами), а также активное совмещение учебы с работой (зарплатная премия составляет 16–26% в зависимости от интенсивности работы во время обучения). При этом незначимым оказывается эффект от числа лет после выпуска, что может указывать на медленный рост заработной платы на начальных этапах карьеры. Сразу после окончания учебного заведения эффект отдачи от качества вуза не столь значителен, основной положительный вклад в заработную плату на первом этапе карьеры вносит наличие опыта работы.

Наличие значимой взаимосвязи между средним баллом приема по ЕГЭ и заработной платой выпускников показывает, что *данный показатель может использоваться как измеритель качества вуза*. Однако следует учитывать, что средний балл приема по ЕГЭ, как и уровень заработной платы после окончания, является, по сути, *рыночной оценкой* качества вуза, так как показывает спрос на образовательные услуги вуза со стороны абитуриентов, который, в свою очередь, формируется на основе ожиданий домохозяйств относительно качества образовательных услуг, предоставляемых в вузе, и уровня экономической отдачи от обучения.

Если исходить из стандартной для экономической теории предпосылки о рациональности поведения индивидов, получается, что показатель, отражающий рыночную оценку спроса на обучение в качественном вузе, может быть более эффективным измерителем качества образования, чем показатели со стороны предложения (например, статус вуза). С другой стороны, в условиях асимметрии информации относительно качества образования в конкретном вузе (поскольку образование является доверительным благом) и наличия моды на определенные специальности рыночная оценка качества образования «на входе» может смещать оценку реального качества вуза.

Для решения этой проблемы в работе использовался альтернативный показатель качества вуза — его статус, который не связан с рыночной оценкой качества образовательных услуг. Наш анализ показал, что влияние качества вуза, измеренного на основе его статуса, на заработную плату выпускников не является статистически значимым. Отсутствие зависимости между статусом вуза и заработной платой выпускников при наличии соответствующей зависимости для рейтинга вуза по среднему баллу приема по ЕГЭ служит аргументом в пользу гипотезы о значительном вкладе эффекта самоотбора (наиболее способных студентов в ведущие вузы) в отдачу от качества вуза.

Разделить различные эффекты качества вуза не представляется возможным с учетом сложности данного феномена и имеющихся ограничений данных. Именно поэтому мы описываем общий вклад качества вуза в уровень заработной платы выпускников. При этом нельзя утверждать, что положительный эффект обучения в элитном вузе является следствием качества образования. В данном случае уместно считать это *общей отдачей* от качества вуза, которая складывается из

самоотбора наиболее способных абитуриентов, более высоких стандартов обучения, эффектов сообучения, а также более весомого сигнала на рынке труда, который обеспечивает диплом качественного вуза за счет бренда и репутации вуза на рынке труда.

Список литературы / References

- Андрущак Г., Кононова А. (2012). Где лучше учиться: дифференциация заработков выпускников вузов // Вестник Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения НИУ ВШЭ (RLMS-HSE). № 2. С. 129–136. [Andrushchak G., Kononova A. (2012). Where to study? Earnings differentiation among university graduates. *Vestnik RLMS*, No. 2, pp. 129–136. (In Russian).]
- Денисова И., Карцева М. (2008). Отдача на уровни, типы и качество образования // Заработная плата в России: эволюция и дифференциация / Отв. ред. В. Гимпельсон, Р. Капелюшников. М.: Изд. дом ГУ–ВШЭ. С. 343–402. [Denisova I., Kartseva M. (2008). Returns to educational attainment, level and quality. In: V. Gimpelson, R. Kapeliushnikov (eds.). *Wages in Russia: evolution and differentiation*. Moscow: HSE Publ., pp. 343–402. (In Russian).]
- НИУ ВШЭ (2014). Образование в Российской Федерации: 2014: стат. сб. М.: НИУ ВШЭ. [HSE (2014). Education in the Russian Federation: A Statistical compendium. Moscow: National Research University Higher School of Economics. (In Russian).]
- Рошин С., Рудаков В. (2014). Совмещение учебы и работы студентами российских вузов // Вопросы образования. № 2. С. 152–179. [Roshchin S., Rudakov V. (2014). Combining work and study by Russian higher education students. *Voprosy Obrazovaniya*, No. 2, pp. 152–179. (In Russian).]
- Рошин С., Рудаков В. (2015). Измеряют ли стартовые заработные платы выпускников качество образования? Обзор российских и зарубежных исследований // Вопросы образования. № 1. С. 137–181. [Roshchin S., Rudakov V. (2015). Do graduates' wages measure the quality of education? A review of existing studies. *Voprosy Obrazovaniya*, No. 1, pp. 137–181. (In Russian).]
- Behrman J. R., Rosenzweig M. R., Taubman P. (1996). College choice and wages: Estimates using data on female twins. *Review of Economics and Statistics*, Vol. 78, No. 4, pp. 672–685.
- Black D. A., Smith J. A. (2006). Estimating the returns to college quality with multiple proxies for quality. *Journal of Labor Economics*, Vol. 24, No. 3, pp. 701–728.
- Brewer D. G., Ehrenberg R. G. (1996). Does it pay to attend an elite private college? Evidence from the senior high school class of 1980. *Research in Labor Economics*, Vol. 15, No. 2, pp. 239–271.
- Brewer D. J., Eide E., Ehrenberg R.G. (1996). Does it pay to attend an elite private college? Cross cohort evidence on the effects of college quality on earnings. National Bureau of Economic Research Working Paper No. 5613.
- Brewer D. J., Eide E. R., Ehrenberg R. G. (1999). Does it pay to attend an elite private college? Cross-cohort evidence on the effects of college type on earnings. *Journal of Human Resources*, Vol. 34, No. 1, pp. 104–123.
- Chevalier A. (2009) Does higher education quality matter in the UK? *IZA Discussion Paper*, No. 8363.
- Dale S. B., Krueger A. B. (2002). Estimating the payoff to attending a more selective college: An application of selection on observables and unobservables. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 117, No. 4, pp. 1491–1527.
- Hussain I., McNally S., Telhaj S. (2009). University quality and graduate wages in the UK. *IZA Discussion Papers*, No. 4043.
- McGuinness S. (2003). University quality and labour market outcomes. *Applied Economics*, Vol. 35, No. 18, pp. 1943–1955.
- OECD (2014). Education at a glance 2014: OECD indicators. Paris: OECD Publ.

- Pascarella E. T., Terenzini P. T. (2005). *How college affects students*. Vol. 2. San Francisco, CA: Jossey-Bass.
- Rumberger R. W., Thomas S. L. (1993). The economic returns to college major, quality and performance: A multilevel analysis of recent graduates. *Economics of Education Review*, Vol. 12, No. 1, pp. 1–19
- Thomas S. L. (2000). Deferred costs and economic returns to college major, quality, and performance. *Research in Higher Education*, Vol. 41, No. 3, pp. 281–313
- Thomas S. L. (2003). Longer-term economic effects of college selectivity and control. *Research in Higher Education*, Vol. 44, No. 3, pp. 263–299.
- Walker I., Zhu Y. (2008). The college wage premium and the expansion of higher education in the UK. *Scandinavian Journal of Economics*, Vol. 110, No. 4, pp. 695–709.
- Weisbrod B. A., Karpoff P. (1968). Monetary returns to college education, student ability, and college quality. *Review of Economics and Statistics*, Vol. 50, No. 4, pp. 491–497.
- Wise D. A. (1975). Academic achievement and job performance. *American Economic Review*, Vol. 65, No. 3, pp. 350–366.
- Zhang L. (2005). Do measures of college quality matter? The effect of college quality on graduates' earnings. *Review of Higher Education*, Vol. 28, No. 4, pp. 571–596.
- Zhang L. (2007). The way to wealth and the way to leisure: The impact of college education on graduate's earnings and hours of work. *Research in Higher Education*, Vol. 49, No. 3, pp. 199–213.
- Zhang L. (2008). The way to wealth and the way to leisure: The impact of college education on graduates' earnings and hours of work. *Research in Higher Education*, Vol. 49, No. 3, pp. 199–213.
- Zhang L. (2012). *Does quality pay? Benefits of attending a high-cost, prestigious college*. N.Y.; London: Routledge.

The impact of university quality on wages of Russian university graduates

*Sergey Roshchin, Victor Rudakov**

Authors affiliation: National Research University Higher School of Economics (Moscow, Russia). * Corresponding author, email: victor.n.rudakov@gmail.com.

The article is devoted to the impact of university quality on graduates' wages. It combines the information on university, graduates' wages, socio-demographic characteristics with the data on Unified State Exam (USE) enrollment rates. It is shown that the graduates of high-quality universities have stable wage premium comparing with ordinary university graduates after controlling for academic, socio-demographic and labor market factors. One additional point at the university USE enrollment rate provides the graduates with 1,4–1,5% wage premium. Earnings obtained by the graduates of most selective universities are 23% higher compared with those of the low-quality universities. Impact of the university quality measured by its status is insignificant. Work experience is a more significant predictor of recent graduates' wages while the significance of the quality of university for recent graduates is lower than for the whole sample.

Keywords: higher education, university quality, returns to education, human capital, labor market, graduates' wages.

JEL: I21, I23, I26, J31.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНСТИТУТЫ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

А. Шаститко

О методологии институциональных исследований

*(К 80-летию статьи Рональда Коуза
«Природа фирмы»)*

Статья посвящена сравнительному анализу дискретных институциональных альтернатив, который предлагается операционализировать, обратившись к институциональному проектированию на разных уровнях взаимодействия между экономическими агентами или их группами. Учтены различия между институциональным множеством экономических обменов и их институциональной границей, а также концептуальные различия между компенсацией и устранением изъянов институциональных устройств, применяемых для организации экономических обменов. Рассмотрены три примера, иллюстрирующие особенности предложенного подхода: контрактные отношения по поводу производства и реализации труб большого диаметра для инфраструктурных проектов ПАО «Газпром»; выстраивание договорных отношений аренды с «валютной составляющей»; выбор механизмов управления транзакциями между компаниями на высококонцентрированных рынках со значительными двусторонними издержками переключения.

Ключевые слова: дискретные институциональные альтернативы, провалы рынка, провалы государства, компенсация изъянов рынка, устранение изъянов рынка, договоры с валютной составляющей цены.

JEL: B41, D02, D23, P23, P28.

Экономические исследования институтов давно прошли фазу операционализации ключевых концепций, когда не только было предложено изменить «координатную сетку» в рамках предмета экономической теории, предполагающего вовлечение в исследования более широкого многообразия ситуаций экономического выбора (Коуз, 1993. С. 4), но и в рамках нее появилось множество результатов, которые либо по-новому позволяли осмыслить ранее исследовавшиеся объекты,

Шаститко Андрей Евгеньевич (aeshastitko@econ.msu.ru), д.э.н., проф., директор Центра исследований конкуренции и экономического регулирования РАНХиГС; заведующий кафедрой конкурентной и промышленной политики экономического факультета МГУ имени М. В. Ломоносова (Москва).

либо открыли новые перспективные форматы и сферы исследований. Однако стал ли в связи с этим менее актуальным вопрос о том, как сделать экономическую теорию более практичной без утраты ею достаточной степени универсальности? По нашему мнению, эта задача по-прежнему актуальна, как и вопрос о том, что именно в современных исследованиях экономической организации с применением инструментария новой институциональной экономической теории можно было бы использовать для ее решения.

Цель данной статьи — наметить рамки исследования институциональных устройств с учетом двух типов несовершенства дискретных институциональных (структурных) альтернатив (ДИА). Иными словами, предлагается новое видение известного в рамках нового институционализма подхода — сравнительного анализа ДИА, — позволяющего «интернализировать» вопрос о различиях в неявных установках (допущениях) исследователей, дискутирующих на тему изъяснов различных институциональных устройств организации экономических обменов (Шаститко, 2016). Фактически принятие данного подхода означает, что *выбор институционального устройства* для организации экономических обменов становится в явном виде и систематически вопросом *позитивного экономического анализа*, а не *нормативных установок* — явных или имплицитных.

На стыке направлений институциональных исследований

То, что институты имеют значение, и то, что они не бывают совершенными (за исключением разве что институтов на «классной доске», если вспомнить известную метафору Р. Коуза), уже нельзя отнести к числу новаций в экономической теории. Более того, и тезис о смешанных сигналах (Норт, 1997), которые поступают от институтов, определяющих стимулы участников экономических обменов в контексте задачи эффективного использования ресурсов, а также механизмы адаптации действующих лиц к изменяющимся обстоятельствам в качестве дополняющего принуждение механизма, обеспечивающего соблюдение правил в условиях их неполноты (Уильямсон, 1996; Williamson, 1996), тоже давно стали частью стандартного инструментария новой институциональной экономической теории (Эггертссон, 2001; Фуруботн, Рихтер, 2005).

Также вряд ли кто-то всерьез оспаривает тот факт, что институты разнообразны, но вместе с тем поддаются классификации и систематизации и, более того, с их помощью можно объяснять сравнительные результаты функционирования и развития экономик различных стран, даже апеллируя к понятиям, которые пока не стали общеупотребимыми¹.

¹ Ср., например, различие экстрактивных и инклюзивных экономических и политических институтов, помогающее объяснить, почему одни экономики процветают, а другим (на самом деле — в подавляющем большинстве случаев) не удается вырваться из порочного круга низкого уровня развития (Acemoglu, Robinson, 2012).

Кроме того, стали очевидными взаимосвязи между координационными («эффективными») и распределительными аспектами институтов (Knight, 1992; Шаститко, 2010), а также невозможность на практике достичь ситуации нулевых транзакционных издержек и обеспечить совершенство институтов. Все это позволяет системно (а не *ad hoc*) объяснить значение транзакционных издержек, исследование которых — с точки зрения не только уровня, но и структуры — позволяет раскрыть специфику той или иной формы экономической организации². Последний аспект особенно важен, поскольку позволяет предложить ответ на вопрос, почему так критически важен сравнительный анализ дискретных институциональных (структурных) альтернатив организации экономических обменов в разных сферах, начиная с домашнего хозяйства и заканчивая политическими рынками.

Действительно, уже более 30 лет назад — в 1985 г. — О. Уильямсон в работе «Экономические институты капитализма» сформулировал принцип «слабого отбора» (Уильямсон, 1996) в рамках операционализации фундаментальных идей Коуза о роли институтов, которые изложены в работах, посвященных природе фирмы (Коуз, 1993) в 1937 г. и проблеме социальных издержек (Коуз, 1993) в 1960 г. Стоит особо отметить, что указанный принцип связан не только с идеей несовершенства институтов, но и с правилами выбора механизмов управления транзакциями, в наибольшей степени отвечающими их — транзакций — свойствам (в классическом варианте — повторяемость, неопределенность, специфичность активов). Наибольшая степень соответствия свойств транзакций и механизмов управления ими находит отражение в возможности организовывать взаимодействие с наименьшими транзакционными издержками. Представленный подход позволял ухватить суть специфики исследований, хотя и открывал простор для критики со стороны коллег по цеху (см., например: North, Wallis, 1994).

После подведения в 1987 г. первых итогов операционализации концепций Коуза в сборнике, посвященном 50-летию статьи «Природа фирмы» (Уильямсон, Уинтер, 2001), институциональные исследования приобрели гораздо больший масштаб. И если в 1990-е годы появились обзорные работы, посвященные методам и результатам институциональной экономики (Эггертссон, 2001; Фуруботн, Рихтер, 2005), то в 2000-е годы была опубликована хрестоматия по новой институциональной экономической теории (Menard, Shirley, 2008), тогда как простой обзор масштабов и границ исследований с применением ее инструментария стал практически неподъемной задачей, по крайней мере силами отдельных исследователей — даже несмотря на существенное продвижение в технологии работы с опубликованными результатами и наличие хороших заделов в виде упомянутых ранее публикаций.

² Именно в условиях положительных транзакционных издержек снимается проблема инвариантности формы экономической организации по отношению к результатам экономических обменов (Шаститко, 2010).

Мы не претендуем на системный анализ методологических аспектов институциональных исследований (см. также: Menard, 2001; Фуруботн, Рихтер, 2005), а лишь хотим заострить внимание на одном из них, имеющем, пожалуй, самое непосредственное отношение к нормативным выводам и рекомендациям относительно экономической политики. Вероятно, более внимательное отношение к рассматриваемому далее вопросу позволит прояснить непосредственные причины неудач проектируемых институциональных изменений, о которых говорил Коуз, отметив как-то, что существует множество способов поступать неправильно и совсем немного — правильно (Coase, 1999).

Один из принципов институциональных исследований прямо свидетельствует о необходимости сравнительного анализа ДИА: «Хотя экономическая теория трансакционных издержек иногда использует предельный анализ, как правило, обращение к этой теории подразумевает сравнительную институциональную оценку *дискретных институциональных альтернатив* (*курсив мой.* — А. Ш.), среди которых классическая рыночная контрактация расположена на одном полюсе, централизованная иерархическая организация — на другом, смешанные разновидности внутрифирменной и рыночной организации — в промежутке» (Уильямсон, 1996. С. 89). Это правило распространяется не только на теорию трансакционных издержек как одно из направлений новой институциональной экономической теории со своими особенностями исследований, включая взаимодополняемость стимулов и механизмов адаптации к изменяющимся обстоятельствам, а также объяснение форм экономической организации через призму различных комбинаций поведенческих предпосылок и характеристик ресурсов (Шаститко, 2013b). Дискреционные решения как в сфере экономической политики, так и в бизнесе принимаются именно в контексте выбора ДИА. Правда, стоит отметить, что если их действительно можно так интерпретировать, то отсюда вовсе не следует, что выбор из этих альтернатив наилучший из возможных (достижимых).

Однако даже если не принимать во внимание последний нюанс, роль институтов можно продемонстрировать и объяснить на основе критического отношения к «пигувианству» в экономической политике — безальтернативности реакции на выявленные институциональные изъяны (в первую очередь — рынка) и в экономической методологии³. О пигувианстве в методологии, по сути, говорят Д. Асемоглу и Дж. Робинсон, обсуждая законы развития капитализма (Acemoglu, Robinson, 2015. Р. 8). Однако в отличие от идей Коуза, объяснявшего особенность предложенного им подхода в сравнении с подходом Пигу в институциональной статике, упомянутые авторы продемонстрировали возможность применить данный принцип и к вопросам долгосрочной экономической динамики, предлагая, например, свою версию теории эндогенных технологических изменений.

Уже более 40 лет назад стало понятно (причем не на уровне обыденного сознания, а в рамках концептуальных рамок отдельных

³ Данный термин не является общеупотребимым и используется лишь для того, чтобы подчеркнуть выявленные параллели.

направлений экономической теории⁴), что в рыночной экономике существует множественность механизмов координации действий экономических субъектов, которая не сводится к механизму цен. И это не связано исключительно с тем, что фирму можно описать не только в терминах производственной функции (как это было, по мнению Уильямсона, в неоклассической теории вплоть до 1970-х годов). Представление внутрифирменной координации в рамках сравнительного анализа наряду с механизмом цен позволило поставить вопрос о сравнительных преимуществах и соответственно изъятиях каждого из них, что кардинальным образом отличает данный подход также от исследований австрийской школы в экономической теории, в которых рыночная конкуренция сравнивается с возможностями использовать знания в централизованно управляемой, плановой экономической системе⁵. И это несмотря на ряд попыток выйти за рамки исследования (Langlois, 2007; 2013; Sautet, 2000), которые привычно ассоциируются с механизмами рыночной конкуренции, порождающей новые возможности использования известных ресурсов и открывающей новые ресурсы, тем самым не просто приводя в движение экономическую систему, но развивая ее (Наук, 2002).

Кроме того, выяснилось, что существуют многообразные *гибридные* формы институциональных соглашений и соответствующие им механизмы управления транзакциями (Menard, 2004; 2013), которые не только обеспечивают возможности коллективной адаптации к изменяющимся обстоятельствам (как в фирме — со своими правовыми основаниями в качестве одной из ДИА; Мاستен, 2001), но и сохраняют сильные стимулы для претендентов на остаточный доход и для обладателей конечных прав (как в случае с механизмом цен; Харт, 2001), вместе с тем оказываясь сравнительно более уязвимыми в случае роста неопределенности, чем их структурные альтернативы (Williamson, 1996; Шаститко, 2010).

Однако остается непроработанной теоретическая проблема со вполне практическими приложениями: *какие именно ДИА* (с какими характеристиками — фактическими или потенциальными) *сравниваются* — в контексте эмпирических исследований и принимаемых бизнес-решений, а также мер экономической политики. Ведь по умолчанию предполагается, что и механизм цен, и гибриды, и фирмы как структурные альтернативы организации транзакций спроектированы

⁴ Строго говоря, вопрос о межфирменном и внутрифирменном взаимодействии рассматривался значительно раньше — в работах А. Смита (пример булавочной мануфактуры) (Смит, 2007), а также К. Маркса (например, в первом томе «Капитала», когда сравнивалось общественное разделение труда с организацией труда в рамках простой кооперации и особенно в рамках мануфактуры и фабрики) (Маркс, 1983). Однако в этом случае не удалось поместить данные механизмы в рамки одной системы координат для их сравнительного анализа в качестве ДИА методами, которые восприняты современными исследователями (хотя особенности разделения труда внутри организации и в обществе в целом все же были упорядочены по оси «сознательность—стихийность»).

⁵ Заметим, что такое видение контрастирует с подходом Коуза, который в своей статье «Природа фирмы» как раз пытался объяснить не только, почему существуют фирмы, но и чем ограничен их рост. По сути, второй вопрос — обратная сторона оценки принципиальной возможности управлять экономикой в целом по образу и подобию управления отдельной фирмой.

таким образом, что они дают наилучший из достижимых (но не обязательно теоретически представимых) результатов. Если бы это было не так, то возникал бы вопрос, в какой мере отклонение фактического результата от возможного (и достижимого) имеет значение для вывода о сравнительном преимуществе определенного механизма управления транзакциями применительно к конкретным обстоятельствам места и времени. И именно эти — несовершенные, но наилучшие из доступных — результаты сравниваются друг с другом.

Различные аспекты сопоставления ДИА нашли отражение в концепциях рынка институтов и конкуренции институтов (Rejovich, 1996; Тамбовцев, 2001b). В частности, понимание результата конкуренции институтов в терминах победы одного из них сводится к следующему: данный институт получает массовое распространение в экономическом поведении и систематически используется в схожих экономических ситуациях подавляющим большинством хозяйствующих субъектов, тогда как другие институты оказываются вытеснены.

Однако акценты в указанных направлениях исследований были сделаны либо на объяснении способа институциональных изменений, либо на выборе структурной альтернативы организации экономического обмена с одним и тем же объектом в терминах замещения в общем виде, когда одна из ДИА оказывается лучше другой. В качестве примера можно привести концепцию Дж. Бьюкенена, указывающего на двойственность товаров — наличие наряду с привычными физическими, трансформационными характеристиками также и трансакционных, указывающих на институциональные характеристики отношений по поводу того или иного товара (Buchanan, 1994).

Однако ослабление указанной выше предпосылки дает основание перейти к исследованию несовершенства институтов (в первую очередь микроэкономических) второго уровня (Шаститко, 1998). Движение по институциональным *границам* обменов (или по границе институционального множества) — по аналогии с производственной функцией — концептуально нельзя путать с перемещением *внутри* институционального множества (по аналогии с производственным множеством). Проводя параллели с исследованиями рынка институтов и конкуренции институтов, следует отметить, что в принципе возможна ситуация, когда конкуренция между институтами происходит на институциональной границе обменов, но именно в этой плоскости мы обнаруживаем достаточно простые соотношения между рыночными изъятиями и изъятиями государства (регулирования) и демонстрируем основания «замещения на пределе» между двумя ДИА.

Предлагаемая постановка вопроса отчасти перекликается с тезисом о том, что если форма организации экономического обмена несовершенна, то данный вывод не является достаточным основанием для замещения ее другой ДИА. Об этом уже шла речь применительно к двум формам фундаментализма — регуляторного и либерального (рыночного) (Шаститко, 2013а). Но на этот раз мы предлагаем сосредоточиться на другом аспекте данного вопроса. Допустим, что возможен иной вариант *той же самой* ДИА (по сравнению со структурной альтернативой иного типа). В этом случае следует говорить *не о вы-*

боре другой ДИА, а о настройке существующей⁶. Несмотря на сложности в эмпирических оценках такая постановка вопроса позволяет обогатить представления о компенсации институциональных изъянов (провалов) и объяснить в сравнительно простых терминах причины распространенности неэффективных институтов даже в свете критерия «второго наилучшего». Более того, в рамках представленного подхода более понятным становится характер дискуссий между представителями исследовательских направлений, которые, по сути, настаивают на движении в рамках одной ДИА (либертарианцы и дирижисты), а не на выстраивании сложных механизмов переключения между ДИА.

В частности, ограничение конкуренции, возникающее из-за присутствия на рынке одной компании, которая своими действиями оказывает влияние на общие условия обращения товаров, вполне можно представить как одну из форм сбой механизма цен (например, в виде монопольно высокой цены). Однако из этого вовсе не следует, что существуют достаточные основания считать адекватной формой компенсации провала рынка появление государственного регулирования и вовсе необязательно апеллировать к привычной форме регулирования цен и тарифов. Вполне возможны и такие варианты, когда государство в лице профильного регулятора одобряет определенные правила взаимодействия компании с контрагентами, принимая во внимание — причем далеко не всегда в достаточной степени — особенности ее бизнеса и другие типы рисков антиконкурентного поведения (Радченко и др., 2013; Авдашева, Курдин, 2013; Радченко, Шаститко, 2013). Однако представленные альтернативы все равно остаются в рамках одной ДИА — режима организации трансакций с применением государственного регулирования в отличие, например, от практики выстраивания компаниями политики по соблюдению регуляторных требований антимонопольного законодательства на основе оценки рисков, которые связаны с особенностями ведения бизнеса на соответствующих рынках.

Последнее замечание важно потому, что, как говорил Дж. Стиглиц в своей Нобелевской лекции (Stiglitz, 2001), *изъян можно не только компенсировать, заменив его другой структурной альтернативой, но и устранить*. Или, выражаясь более точно с применением философской терминологии, «снять» (aufheben), заменив его более совершенной (но не идеальной) формой той же ДИА в рассматриваемом ряду. Применительно к представленному выше примеру это вполне мог быть набор действий, направленных на создание условий для входа на рынок новых участников, а также создание стимулов у крупных участников рынка для комплексной оценки своих антимонопольных рисков с последующей разработкой мер по недопущению антиконкурентных действий. Причем речь идет о таких мерах, которые не создавали бы проблем, подобных ухудшающему отбору посредством недобросовестного использования информации о скрытых от контрагентов, но вместе с тем важных характеристиках и действиях.

Представленный выше подход позволяет собрать воедино множество инструментов, которые хорошо известны исследователям, применяю-

⁶ Именно этот момент не был обозначен вовсе или если и отмечен, то вскользь.

щим инструментарий новой институциональной экономической теории. Вместе с тем новая комбинация данных инструментов предоставляет возможность увидеть привычные объекты исследования в новом свете, а также более четко понять, где именно искать недостающее звено на стыке теории и практических решений. Речь идет не только об институциональных изъянах и их частных формах — изъянах рынка и провалах государства, но и о способах проектирования механизмов управления транзакциями — с применением элементов институционального проектирования (Тамбовцев, 2001а), включая оценку регулирующего воздействия (Крючкова, Шаститко, 2006; Шаститко, 2010) или без него.

Несовершенство институтов второго рода

В другой работе (Шаститко, 2014. С. 52) применительно к вопросам проектирования ДИА были отмечены важные для институционального подхода к исследованию экономической политики аспекты.

Во-первых, совершенных (идеальных) институтов не было, нет и не может быть. Соответственно тезисы о создании такого рода институтов фактически означают абстрагирование от различных аспектов проектируемых институтов, формирование своеобразной «систематической избирательной слепоты», когда внимание сосредоточивается на одном наборе аспектов в ущерб другим. Последнее означает, что в этом случае реальная структура транзакционных издержек, отражающая различное измерение экономических обменов, не имеет значения. Один из способов решения данной проблемы — обеспечить участие в обсуждении институционального проекта групп с разными интересами, позволяющее как минимум получить знание об ожидаемых эффектах, которые иначе были бы выявлены в лучшем случае постфактум.

Во-вторых, выбирать необходимо из доступных (и по определению несовершенных) альтернатив. Выполнение такого условия требует соблюдения предыдущего принципа, поскольку вопрос о доступности/недоступности альтернативы тесно связан с оценкой структуры транзакционных издержек. Фактически обсуждение последнего вопроса позволяет объяснить, каковы ДИА и как они устроены (с достаточной степенью детализации). Именно в этом вопросе может быть полезно обобщить собственный и чужой опыт — как позитивный, так и негативный, а также выяснить, какой из вариантов проектируемых институциональных изменений наиболее перспективен — прямой импорт институтов, трансплантация, выращивание (Полтерович, 2001; Кузьминов и др., 2005; Полищук, 2008) или какая-либо из комбинаций. Действительно, само по себе множество альтернатив для выбора в сфере практических решений — параметр не менее эндогенный, чем собственно результат выбора из имеющихся альтернатив.

В-третьих, необходимо учитывать/выявлять сравнительные преимущества и изъяны ДИА. Причем их выявление должно учитывать как свойства, не зависящие от среды, в которой эти альтернативы будут реализованы, так и свойства, чувствительные к контексту и потому

рассматривающиеся обособленно. Например, защита прав интеллектуальной собственности в таких юрисдикциях, как ЕС и США, сопряжена с возможностями злоупотребления правом, которое приводит к ограничению конкуренции посредством создания патентных пулов, патентных засад и т. п. Выбранная ДИА в построении трансакций с использованием прав на результаты интеллектуальной деятельности в контексте поиска компромисса «защита прав интеллектуальной собственности — защита конкуренции» позволяет рассчитывать на больший позитивный эффект для общественного благосостояния, чем в случае отказа от патентной системы в целом или последовательного применения антимонопольных иммунитетов. Однако из сказанного не следует, что аналогичные ожидания имеют такие же основания в ситуации, когда обсуждается вопрос о полной и немедленной отмене антимонопольных иммунитетов в странах с развивающейся рыночной экономикой, к числу которых относится и Россия. Напомним, что этот вопрос по-прежнему считается одним из наиболее актуальных и обсуждаемых в современной повестке дня развития российского антитраста (см., например, Шаститко, 2013с).

В-четвертых, предлагаемый подход не только не исключает, но и предполагает поиск наилучшего из возможных вариантов реализации той или иной альтернативы. Отметим, что неотъемлемым элементом дизайна ДИА являются не только правила, но и механизмы, обеспечивающие их соблюдение (в части санкций и способов адаптации к изменяющимся обстоятельствам). В этой связи самостоятельным оказывается вопрос: каким именно образом можно будет понять, является ли тот или иной вариант лучшим, а не просто реализуемым с наибольшей вероятностью? Иными словами, вариант, максимизирующий общественное благосостояние, не обязательно является наиболее вероятным — например, потому, что критерий Калдора—Хикса—Зербе (Zerbe et al., 2006) в части компенсации влиятельным, но проигрывающим группам не срабатывает.

Представленный перечень не является набором правил прямого действия, так как требует ответа на общие вопросы: какая именно информация нужна для сопоставления ДИА — *ex post* и *ex ante*, кто участвует в ее сборе и анализе, каким образом происходит сопоставление ожидаемых результатов и как сравнивать ожидаемые результаты выбранного варианта с полученными?⁷ Наконец, какие нормативные выводы и действия следуют из полученных результатов? В этой связи качество результата, как предполагается, зависит от того, какие ответы даны на поставленные вопросы.

Добавление в привычный сравнительный анализ двух параметров для каждой ДИА — с высоким (*H*) и низким (*L*) качеством характеристик⁸ — позволяет представить четыре возможных варианта комбинаций для сравнения двух типов структурных альтернатив, например,

⁷ Вполне возможен вариант «короткой памяти», когда полученные результаты уже никто не сравнивает с тем, что ожидалось.

⁸ Данные характеристики могут быть выявлены у эволюционно возникших форм, а также в результате проектирования — частичного (когда подмножество существенных характеристик институтов определяется без сопоставления вариантов, интуитивно) или всеобъемлющего.

с применением режима государственного регулирования и без него (то есть с опорой на механизм цен). Прежде чем разбирать данный вариант, отметим, что ситуация существенно сложнее, если учесть предложенный Уильямсоном подход, известный теперь как «расширенная контрактная схематика» (Williamson, 2002; Шаститко, 2010. С. 533–534), в котором наряду с механизмом цен и государственным регулированием представлены гибридные формы институциональных соглашений, а также экономическая фирма, механизм цен с некомпенсированным контрактным риском и государственное предприятие.

Одно из упрощающих допущений, используемых по умолчанию, состоит в том, что механизмы, препятствующие созданию высококачественных институциональных проектов, *в одинаковой степени* влияют на обе ДИА. По сути, такое допущение основано на простой идее: транзакционные издержки — это не только издержки использования механизма цен, как изначально предполагалось в статье Коуза «Природа фирмы», но также издержки, связанные с использованием *любой* ДИА для организации экономических обменов. В этом случае поставленный вопрос может быть сведен к двум ситуациям — 1.1 (стандартный случай, рассматриваемый в теории транзакционных издержек с применением эвристических моделей) или 2.2 (рис. 1). Несмотря на симметричность, эффекты варианта 2.2 по сравнению с 1.1 могут быть зафиксированы, например, в случае, если один и тот же набор ДИА в ситуации *X* дает систематически лучший результат, чем в *Y*, где *X* и *Y* — две страны или два сопоставимых рынка (две отрасли).

Симметричное и асимметричное несовершенство институтов

		ДИА2	
		<i>H</i>	<i>L</i>
ДИА1	<i>H</i>	1.1	1.2
	<i>L</i>	2.1	2.2

Рис. 1

Данный пункт важен в том смысле, что позволяет объяснить расхождения в результатах использования ресурсов для двух систем с единственным различием — качество применяемых ДИА. Причем если в ситуации 1.1 несовершенства ДИА1 (например, механизма цен) и ДИА2 (например, механизма цен, скорректированного государственным регулированием) подтверждаются фактом ненулевых транзакционных издержек и в этом смысле необходимы для проявления специфики ДИА в организации экономических обменов на границе институционального множества (лучшее из достижимого), то в ситуации 2.2 мы получаем симметричный случай, особенность которого — нарушение принципа слабого отбора по Уильямсону в контексте выбора между ДИА1 и ДИА2. Вне зависимости от выбора ДИА полученные результаты ее применения хуже, чем могли бы быть в пределах существующих возможностей, а не гипотетически.

Однако ситуация 2.2 не позволяет представить в полной мере многообразие несовершенств ДИА1 и ДИА2 второго рода⁹, поскольку общие условия проектирования институтов (в том числе накопленный опыт, а также распределение стимулов, навыков и умений проектировщиков) могут неодинаково влиять на их исходные характеристики. Поэтому необходимо также рассмотреть варианты 1.2 и 2.1. В случае 1.2 ДИА1 проектируется лучше, чем ДИА2, а в случае 2.1 — наоборот. Такая постановка вопроса важна потому, что презумпция нерегулирования может подталкивать к выводу о том, что участники рынка — частные компании — лучше спроектируют свои отношения самостоятельно, нежели прибегнут к помощи государства, так что корректирующие меры со стороны последнего не понадобятся — за некоторыми известными из экономической теории исключениями. Комбинация 2.1 указывает на то, что такое предположение (в случае невырожденности соответствующего множества) не всегда оправданно.

Покажем на простом примере, какое значение может иметь переход от одной пары к двум. Для этого нам понадобятся эвристические модели Уильямсона, с помощью которых предлагались объяснения перехода от одного механизма управления транзакциями к другому вследствие изменения того или иного ключевого параметра транзакции. Напомним, что в оригинальном подходе Уильямсона речь шла о повторяемости, неопределенности и специфичности ресурсов. В первой модели речь идет о выборе для организации транзакции ДИА — механизма управления транзакциями — на основе оценки степени специфичности актива и уровня неопределенности (рис. 2).

Пусть U — уровень неопределенности, K — уровень специфичности ресурсов; AB — демаркационная линия между ДИА «Рынок» и «Фирма» для достаточно высоких уровней неопределенности и относительно умеренных уровней специфичности активов; BK_1 — демаркационная линия между множеством транзакций, управляемых с помощью

Условия выбора структурных альтернатив с учетом эффекта асимметричного дизайна гибридной формы и иерархии

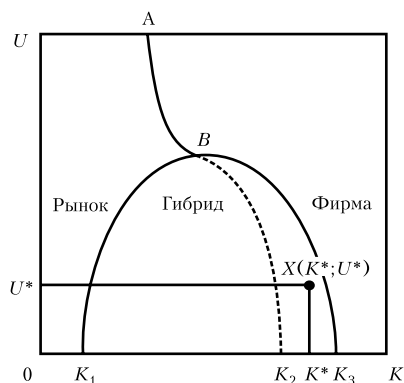


Рис. 2

⁹ Несовершенство *первого* рода, является коррелятом так называемой «слабой формы отбора» по Уильямсону: мы сравниваем только реально существующие (реализуемые) альтернативы. Но насколько сами эти альтернативы единственны с точки зрения эффективности (структуры транзакционных издержек)? Все достижимые варианты конкретной структурной альтернативы организации экономических обменов помимо наилучшего могут быть охарактеризованы в терминах несовершенства *второго* рода, чтобы в рамках одной задачи рассматривать не только компенсацию изъянов механизма координации (обычно говорят о рынке, или механизме цен), но и его *устранение*, а попросту говоря — совершенствование.

ДИА «Рынок» и «Гибрид» для умеренных уровней специфичности активов и сравнительно невысокого уровня неопределенности; BK_2 — демаркационная линия между множеством транзакций, управляемых с помощью ДИА «Гибрид» и «Фирма» для асимметричного случая проектирования двух ДИА, смещенного в пользу фирмы (иерархии); BK_3 — демаркационная линия между множеством транзакций, управляемых с помощью ДИА «Гибрид» и «Фирма» для симметричного случая проектирования двух ДИА. В целях упрощения предполагается, что асимметричность проектирования для высоких уровней неопределенности отсутствует, как и в случае выбора между гибридом и рынком (механизмом цен).

На рисунке 2 показано, как изменяются условия применения трех базовых структурных альтернатив управления транзакциями — механизма цен (рынка), гибрида и иерархии (фирмы) в зависимости от изменения степени специфичности ресурса и уровня неопределенности. Существует множество комбинаций неопределенности и степени специфичности ресурсов, которые приводят к выбору иерархического метода управления транзакциями ввиду более сильного негативного влияния ошибок в проектировании применительно к гибридам. В частности, точка $X(K^*; U^*)$ соответствует такому уровню неопределенности и специфичности ресурса, что соблюдение принципа симметрии качества проектирования ДИА (варианты 1.1 и 2.2) обусловило бы выбор в пользу гибрида, но по факту была применена иерархическая форма организации транзакций, поскольку результаты ДИА «Фирма» относительно ДИА «Гибрид» лучше.

Отметим, что добавление даже одной структурной альтернативы, например использования гибридных форм институциональных соглашений с соответствующим набором достоверных обязательств, увеличивает количество рассматриваемых вариантов до 8, тогда как полностью «симметричных случаев» по-прежнему всего 2.

Использование в качестве иллюстрации одной из наиболее известных эвристических моделей Уильямсона позволяет показать, как выглядит проблема выбора ДИА, если фактический уровень транзакционных издержек, например в случае применения гибридного институционального соглашения, оказывается не только выше минимально возможного уровня в случае соблюдения соответствующих требований к проектированию договорных отношений, но и выше минимально возможного уровня транзакционных издержек в случае применения механизма цен для соответствующего уровня специфичности активов.

На рисунке 3 $A_1(K_1; G_1)$ — точка переключения рыночной формы координации на гибридное институциональное устройство; $A_2(K_2; G_2)$ — точка переключения гибридной формы координации на иерархическую (внутрифирменную). Многоточие в скобках указывает на то, что для каждой формы институционального соглашения существуют «сдвигающие параметры» (прочие факторы), которые изменяют уровень минимальных транзакционных издержек при любом возможном значении специфичности ресурсов; K' — фактический уровень специфичности ресурсов. A' — аналог X -неэффективности по Лейбенштайну

(Leibenstein, 1966), но который, как предполагается, возникает не обязательно только в условиях монополии (ограниченной конкуренции). Представленная на рисунке 3 иллюстрация показывает, к каким последствиям может привести разработка некачественных институциональных проектов как для случая механизма цен A'_m , так и гибрида A'_h . Однако разность, соответствующая расстоянию между A'_m и A'_h , может указывать на существование асимметрии в проектировании, если она не равна разности между минимумами транзакционных издержек для ДИА при заданном уровне специфичности ресурсов.

Таковы элементы теоретического подхода к объяснению несовершенства институтов второго рода. Однако интерес представляет не только вопрос, в чем проявляется несовершенство институтов второго рода, но и каковы основания его воспроизводства. В частности, не создает ли среда и эффекты обучения преимуществ для одних ДИА (статические и динамические) в ущерб другим типам ДИА? Ведь можно совершенствоваться, например, в регулировании, добиваясь определенных положительных результатов в развитии механизмов управления транзакциями с активным участием государства (регулятора), не развивая способностей и не создавая достаточных стимулов к самостоятельному проектированию участниками экономических обменов альтернативных типов ДИА.

Такое положение вещей вероятно в силу слабого развития механизмов институциональной конкуренции в той части, которая относится к их проектированию. Отметим, что это касается не только законов и не только отдельных типов договорных отношений, а всей совокупности элементов институционального обрамления экономических обменов (транзакций).

Примеры из хозяйственной практики и уроки для политики

Постановка вопроса о двух типах несовершенств ДИА позволяет сформулировать тезис: выбор из доступных вариантов ДИА, так же как и их *ex post* оценка предполагают не только применение общих принципов институционального анализа, но и знание *существенных деталей* исследуемой ситуации для получения выводов как в позитивном, так и в нормативном измерении.

Формы институциональных соглашений в случае соблюдения и нарушения условий минимизации транзакционных издержек

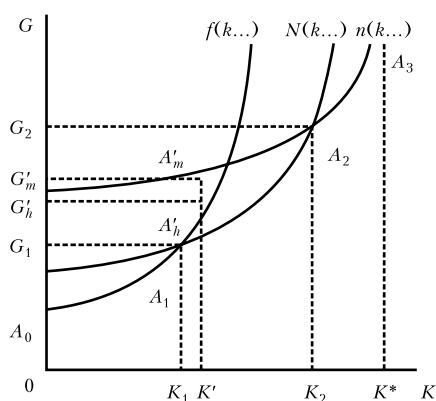


Рис. 3

Первый пример относится к сфере отношений по поводу производства и реализации труб большого диаметра (ТБД) для инфраструктурных проектов ПАО «Газпром», в котором роль государства была изначально ключевой. Второй пример — выстраивание договорных отношений аренды с «валютной составляющей» в России в современных условиях, в которых роль государства изначально была минимальной, но, предположительно, большое значение имели обычаи делового оборота, обусловленные предшествующей историей выстраивания договорных отношений в России. Наконец, третий пример относится к выбору механизмов управления транзакциями между компаниями на высококонцентрированных рынках со значительными двусторонними издержками переключения, что иллюстрирует проблемы, возникшие в результате приватизации компаний в 1990-е годы.

Уроки «трубных дел» в России (2011–2015 гг.)

Примером, иллюстрирующим необходимость сопоставлять ДИА во взаимосвязи с их проектированием, является опыт создания в России подотрасли по производству ТБД для строительства магистральных газопроводов¹⁰. В середине 2000-х годов частные компании в обмен на обещание со стороны государства загрузить производственные мощности осуществили значительные инвестиции без прямой ресурсной поддержки со стороны государства, но в рамках создания эффекта наделенности ресурсами (в том числе ограничения для импорта в Россию ТБД). К 2010 г. в целом было завершено создание новой подотрасли в российской промышленности.

Вместе с тем позднее было возбуждено антимонопольное дело против производителей (так называемое «первое трубное дело» в 2011 г.), в рамках которого, по сути, проверялась гипотеза о разделе рынка¹¹. Затем после прекращения первого дела в начале 2013 г. за отсутствием факта нарушения антимонопольного законодательства расследовалось дело против трейдера и основного покупателя ТБД — ПАО «Газпром», для выполнения проектов которого и осуществлялись крупные закупки трубной продукции («второе трубное дело»)¹².

Отметим, что фактически в сфере организации торговли ТБД была применена схема, в рамках которой обещания государства обеспечить заказами производителей ТБД и ограничить импорт ТБД для строительства магистральных газопроводов были обменены на значительные частные инвестиции в производственные мощности. В свою очередь, обещания загрузить мощности (а их результативность можно проследить по уровню относительно производства другой продукции в период кризиса 2008–2009 гг.) были транслированы в графики

¹⁰ Опыт производства ТБД у российских предприятий был задолго до начала строительства проекта «Северный поток» в середине 2000-х годов. Однако все ТБД, пригодные для строительства магистральных газопроводов, импортировались.

¹¹ Запрещен пунктом 3 части 1 статьи 11 закона «О защите конкуренции», виновные могут быть подвергнуты наказанию согласно нормам ст. 14.32 КоАП РФ и ст. 178 УК РФ.

¹² Подробно об истории вопроса, сути «первого антимонопольного дела», а также о результатах его рассмотрения см. в: Шаститко, Голованова, 2014; Shastitko et al., 2014.

поставок ТБД для инфраструктурных проектов ПАО «Газпром», отражающие объемы, спецификацию и время поставки. Однако именно эти графики и вызвали наиболее острые вопросы со стороны антимонопольного ведомства, поскольку если их вырвать из контекста, то полученные данные могли бы (и сначала так оно и было) интерпретироваться в терминах раздела рынка как способа его картелизации¹³.

Пример с торговлей ТБД демонстрирует не только наличие несовершенств ДИА второго рода, но и такие возможные источники их возникновения, которые связаны, например, с выбором временного интервала применения того или иного режима (особенно если речь идет об организации трансакций с применением инструментов государственного регулирования, в том числе и регулирования импортных пошлин и нетарифных ограничений импорта¹⁴), а также сравнение доступных альтернатив на предмет выявления их преимуществ и изъянов. Ведь чем более совершенен такого рода сравнительный анализ, тем больше шансов на то, что сравниваемые структурные альтернативы будут соответствовать варианту 1.1, а не 1.2 или 2.1. Действительно, спроектировать аукцион довольно просто (и вероятность ошибки небольшая), а вот обеспечить альтернативные наборы правил, в котором применяется более сложная схема взаимодействия с учетом взаимосвязей с другими элементами проекта помимо проведения конкурса (производство, включая контроль качества, логистика, сварка в плети, укладка, а также безаварийная эксплуатация и т. п.), значительно сложнее.

Во-первых, структурной альтернативой рыночной конкуренции с автономной адаптацией каждой из сторон к изменяющимся обстоятельствам выполнения договорных обязательств стала форма организации, которая напоминает индикативное планирование, но в некоторых элементах которой при желании можно разглядеть и признаки сговора.

Во-вторых, по результатам рассмотренного «первого трубного дела» нет оснований считать, что была выявлена достижимая (реалистичная), но более эффективная ДИА по сравнению с реализованной. В том числе в связи с тем, что открытым остался вопрос о роли комплексного поставщика (трейдера) в случае применения принципа «поставка точно в срок» (Голованова, Шаститко, 2016). К сожалению, в данной ситуации довольно сложно найти вариант, который можно было бы использовать в качестве эталона. Это тем более так, что подобных широкомасштабных проектов строительства газопроводов в мире больше нет.

Однако для других примеров, вероятно, полученные результаты сравнения доступных альтернатив могут стать элементом институциональной конкуренции, свойства которой таковы, что происходит отбор наилучшей из доступных проектируемых ДИА, а не тех, которые сложились спонтанно или под влиянием определенных групп интересов, безальтернативно.

¹³ Обсуждение данного вопроса было бы неполным, если не упомянуть дискуссию о роли трейдера на инфраструктурных проектах ПАО «Газпром» (Голованова, Шаститко, 2016).

¹⁴ В числе инструментов поддержки было не только ограничение импорта ТБД зарубежного производства методами тарифной защиты, но и применение технических требований.

*Договоры аренды коммерческой недвижимости
с «валютной составляющей цены»*

Как показывает практика правоприменения, далеко не все риски, которые в одной системе отношений между участниками рынка однозначно признаются коммерческими и являются сферой исключительной компетенции и ответственности бизнеса (более широко — участников хозяйственного оборота), в другой системе тоже безоговорочно будут признаны таковыми, даже если формально утверждается обратное со ссылкой на существующие нормы законодательства.

В частности, речь идет о пункте 1 статьи 2 ГК РФ, согласно которому предпринимательская деятельность осуществляется на свой риск. С этой точки зрения, как отмечается в одном из решений арбитражного суда первой инстанции, вызвавшего широкий резонанс, риск изменения обстоятельств несет сторона договора¹⁵. Российская практика построения договорных отношений свидетельствует о широком распространении «валютной составляющей цены» в том смысле, что цена, уплачиваемая в рублях за продукт или услугу, закупаемую в рамках долгосрочного контракта, могла изменяться регулярно (например, ежемесячно) по причине привязки к цене, номинированной в валюте (таким образом получался рублевый эквивалент долларовой цены).

Один из свежих примеров российской хозяйственной практики — вопрос о пересмотре условий долгосрочных договоров аренды коммерческой недвижимости, обязательства по которым были номинированы в долларах (или евро), а точнее в рублевом эквиваленте определенной ставки оплаты в валюте. Естественно, при значительном падении обменного курса за ту же самую услугу или товар покупателю приходится платить существенно больше в рублях, тогда как покупатели, которые приобретают услугу сейчас, могут заплатить существенно меньше. Так и произошло в России во второй половине 2014 — первой половине 2016 г., когда курс рубля к доллару снизился практически в 2 раза, а в отдельные периоды — более чем в 2,5 раза.

Вопрос заключается в том, какие действия могли и должны были совершить стороны на стадии заключения договора, чтобы в последующем — в период выполнения взятых обязательств — не возникало значительных потерь для одной из сторон. Очевидный ответ — выявление рисков (в нашем случае валютных) и поиск инструментов, которые позволят эти риски нивелировать. На это обстоятельство указал суд второй инстанции, отменивший приговор первой инстанции¹⁶. Однако если покупатель на стадии разработки условий и заключения долгосрочного договора (это важно, чтобы подчеркнуть наличие определенных препятствий выхода из договорных отношений) не предпринял достаточных усилий, то после наступления соответствующего события — резкого и долгосрочного падения обменного курса национальной

¹⁵ См. http://kad.arbitr.ru/PdfDocument/a52e4c62-b90d-4a0e-a31a-df2b0a1b155f/A40-83845-2015_20160201_Reshenija%20i%20postanovlenija.pdf.

¹⁶ http://kad.arbitr.ru/PdfDocument/e51179e4-a51e-45b0-a06d-bb5742b278a1/A40-83845-2015_20160329_Postanovlenie%20apelljacionnoj%20instancii.pdf.

валюты — возникают сильные стимулы к пересмотру условий договора или выходу из договорных отношений посредством обращения в суд. Отчасти это может быть связано с тем, что сами стороны на стадии разработки долгосрочного договора не определили, при каких условиях происходит расторжение и/или пересмотр договора.

В этом случае мы имеем признаки ошибочного решения со стороны участников хозяйственного оборота. Вместе с тем данное решение вполне объяснимо с учетом сигналов от ЦБ РФ, которые могли восприниматься участниками рынка как обещание держать колебания курса «в разумных пределах». Причем затем — тоже вполне ошибочно — данное решение может корректироваться мерами государственного вмешательства. Отметим, что хотя в упомянутом решении суда первой инстанции не нашлось достаточных оснований признать возможность расторгнуть договор аренды между ПАО «Вымпел-Коммуникации» (арендатор) и ПАО «Тизприбор» (арендодатель)¹⁷, в том числе ссылками на политику ЦБ РФ, тем не менее судом было указано на возможность установить приемлемую ставку арендной платы в рамках валютного коридора от 30 до 42 руб. за доллар.

Безусловно, окончательное решение по данному делу окажет значительное влияние на общие условия гражданско-правовых отношений с валютной составляющей, даже несмотря на то, что указанное решение не примет форму полноценного прецедента¹⁸. О вероятности движения по сценарию, согласно которому суд откажется принимать во внимание соотношение текущего уровня стоимости аренды помещений сопоставимого класса в рублях и уровня согласно условиям действующего договора, свидетельствует решение, принятое 29 марта 2016 г. Девятым арбитражным апелляционным судом.

Порочный круг ошибок, порождающих другие ошибки, дорого может обойтись. Что можно ему противопоставить? Как минимум извлечь уроки, хотя это и невероятно сложно, когда постоянно возникает соблазн простых и ситуативных решений. Каким образом формируются ожидания участников долгосрочных контрактов? Какая информация доступна, каким образом преподносится участникам хозяйственного оборота и используется ими? Применительно к приведенному примеру все эти вопросы, возможно, не стоило бы задавать, если следовать предпосылке о рациональных ожиданиях, но уже в нормативном плане.

Применительно к рассматриваемому нами вопросу феномен «валютной аренды» указывает на потенциал в объяснении экономической теорией характеристик ДИА в динамике с учетом факторов, влияющих на формирование ожиданий участников экономических обменов в частном секторе. Однако помимо ожиданий участников отношений

¹⁷ Согласно материалам дела, предварительный договор был заключен еще в 2006 г., тогда как краткосрочный договор — в марте 2007 г., а на его основе долгосрочный договор — в августе 2009 г. В этой связи один из открытых вопросов — сила инерции в договорных отношениях вообще и в рассматриваемом договоре в частности. Постановка данного вопроса правомерна хотя бы потому, что к моменту заключения долгосрочного договора в 2009 г. стало ясно, на каком зыбком основании формируются ожидания относительно будущего валютного курса.

¹⁸ Данное дело не окончено, и рассмотрение его в кассационной инстанции назначено на 24 августа 2016 г., а стороны выразили намерение заключить мировое соглашение.

в сфере аренды коммерческой недвижимости, которые формировались политикой денежных властей, фактор, имевший не меньшее, а, возможно, и более существенное значение — общепринятая практика, которая в определенной мере могла быть представлена в терминах обычаев делового оборота. Речь идет о степени распространенности в начале XXI в. привязки рублевой цены к фиксированной долларовой ставке наряду с очень ограниченным применением инструментов хеджирования валютных рисков.

Возможно, именно этот пример мог бы стать «полигоном» для обсуждения вопросов выбора ДИА организации добровольных экономических обменов в контексте характеристик институциональной среды, с одной стороны, и, с другой стороны, особенностей процесса принятия решений участниками рынка, которые в определенной мере зависимы от траектории предшествующего развития, характеризуются различной осведомленностью, подходами к интерпретации получаемых данных, а также аномалиями (с точки зрения теоретических представлений о рациональном выборе) в поведении, вполне рационально объяснимыми, например, в рамках поведенческой экономики.

*Механизмы управления транзакциями
на высококонцентрированных рынках с высокими
двусторонними издержками переключения*

Одна из особенностей российской экономики после приватизации 1990-х годов состоит в том, что множество рынков, попадающих в поле зрения антимонопольных органов, характеризуются такими отношениями взаимной зависимости покупателей и продавцов (условия, близкие по своим характеристикам к двусторонней монополии), которые выражаются в значительных двусторонних *издержках переключения*¹⁹. Это связано с тем, что множество технологически взаимосвязанных производственных площадок, функционировавших в советский период в рамках иерархической системы управления транзакциями, в результате приватизации оказались в ситуации, когда конечные права, обладатель которых, по сути, является собственником соответствующего актива, были специфицированы и стали принадлежать разным лицам. Отметим, что вопрос об устойчивости хозяйственных связей, который был особенно популярен у исследователей в 1990-е годы, когда происходила переналадка механизма функционирования экономики, представлен здесь в новом свете. Во-первых, речь идет, строго говоря, не об устойчивости отношений между компаниями как таковой (ведь она могла поддерживаться принудительно в рамках иерархической системы управления), а о способности самостоятельно адаптироваться к изменяющимся обстоятельствам поддержания договорных отношений. Во-вторых, вопрос о применении норм антимонопольного принуждения как способа построения механизмов управления транзакциями в связи с возникновением хозяйственных

¹⁹ Объяснению значения издержек переключения в выстраивании договорных отношений посвящена обширная литература, обсуждение которой не входит в задачу данной работы.

споров между компаниями, которые по-прежнему оказываются запертыми в договорных отношениях, также недостаточно исследован, хотя проблема стала ясна довольно давно (Joskow, 2002).

Как было отмечено ранее, такая система указывает на необходимость подбора работоспособных гибридных механизмов управления транзакциями, если по каким-то причинам иерархический, но уже негосударственный механизм контроля оказывается недоступной ДИА. Однако такая постановка вопроса осложняется тем, что низкую адаптационную эффективность договорных отношений формально самостоятельных, но взаимозависимых компаний пытаются компенсировать участием антимонопольных органов в хозяйственных, по сути, спорах. Эта проблема стала известна как «пикалевский синдром» после известных событий 2009 г. (Шаститко, 2012). О проблемах обеспечения устойчивости договорных отношений (хозяйственных связей) в результате проведенной системной трансформации исследователи писали существенно раньше (Blanchard, Kremer, 1997), однако тогда их выводы не привлекли большого внимания.

Как известно из экономического анализа долгосрочных контрактов с высокой степенью специфичности ресурсов, вмешательство антимонопольного органа мало что может добавить в дело защиты конкуренции. И гораздо более серьезными оказываются перспективы превращения антитраста в экономическое регулирование — например, через согласование формульного ценообразования на продукт, которое является предметом соглашений между взаимозависимыми компаниями.

В задачу данного раздела не входит обсуждение конкретных примеров, хотя в их числе можно упомянуть, например, рынки карналлита, каменноугольного пека, этилена и т.п. Системно эта проблема высвечивает важный вызов и для экономической теории в целом. Если антимонопольный орган уже оказался вовлеченным во множество кейсов, связанных с урегулированием отношений (причем не всегда открыто конфликтных) взаимозависимых компаний на высококонцентрированных рынках, то означает ли это, что (а) это неправильно (см. зарубежный опыт), (б) такую практику надо немедленно прекратить и (в) предоставить компаниям самим решать спорные вопросы, в том числе в рамках обычных хозяйственных споров с обращением в суд? Иными словами, произвести импорт хорошо зарекомендовавших себя институтов, не обращая внимания на побочные эффекты такого рода политики.

Действительно, это одна из технически доступных ДИА. Однако такой подход указывает на неиспользованные возможности антимонопольного органа в защите и развитии конкуренции. Правда, в этом случае речь не идет о конкуренции, привычно определяемой в терминах количества участников рынка, возможностей появления новых игроков на рынке, а о стимулах, направленных на выявление неиспользованных возможностей известных и неизвестных ресурсов²⁰, в нашем случае — об открытии таких организационных ресурсов (дееспособных механизмов управления транзакциями), которые позволяли бы сторонам

²⁰ Что соответствует подходу к исследованию конкуренции, которого придерживаются сторонники австрийской традиции в экономической теории.

адаптироваться к изменяющимся обстоятельствам (тем самым повысив адаптационную эффективность договорных отношений вне иерархически организованных транзакций). Ведь то, каковы пределы возможности гибрида в комбинировании сильных стимулов и коллективной адаптации применительно к каждой конкретной ситуации — вопрос открытый, пока не выявлены имеющие значение обстоятельства.

* * *

Институты могут и должны рассматриваться как несовершенные не столько в рамках сильной формы отбора — сравнения действующих институциональных устройств с идеальным (и в то же время недостижимым) эталоном, но и в рамках слабой формы отбора, когда сравниваются исключительно достижимые, реализуемые ДИА. Данный вывод важен для теории с практическими приложениями как для бизнеса, так и для субъектов экономической политики в системе государственного управления.

Реализуемые альтернативы могут замещать друг друга — и в этом проявляется институциональная конкуренция, но одновременно существует возможность изменить каждую из альтернатив в сторону улучшения их характеристик с точки зрения вопросов координации и разрешения распределительных конфликтов — ключевых аспектов институтов. Таким образом, сосуществуют сразу два измерения в системе координат для выбора ДИА.

При обсуждении изъянов того или иного институционального устройства недостаточно применять презумпцию сравнительных преимуществ другой ДИА, а необходимо исследовать обстоятельства, обусловившие полученные результаты, с одной стороны, и варианты действий, позволяющие улучшить свойства параметров исходной ДИА, — с другой.

Однако ответ на вопрос о том, следует ли в случае обнаружения изъянов институционального устройства (не в сравнении с недостижимым — и, как правило, плохо специфицированным — эталоном) предлагать переключиться на другой вариант ДИА или применить инструментарий усовершенствования действующей ДИА, предполагает не только знание конкретных обстоятельств и свойств множества структурируемых экономических обменов (транзакций), но и соотношения переговорной силы и интересов основных влиятельных групп. Такая постановка вопроса позволяет объяснить проблематичность результативного (по конечным эффектам) институционального проектирования, основанного на идее импортирования институтов.

Вне зависимости от того, в каком направлении будет происходить (преднамеренная) корректировка ДИА, такого рода институциональные изменения — независимо от их охвата (отдельный контракт или системообразующие правила, формирующие институциональную среду) — тесно связаны с компенсационными сделками. Такую постановку можно было бы признать слишком абстрактной, если бы не сложившиеся десятилетиями алгоритмы обсуждения актуальных

проблем экономической политики, в которых эту развилку с завидной регулярностью не замечают. Актуальность данной проблемы применительно к российской практике управления договорными отношениями лишь усиливается наличием широкого класса ситуаций с неурегулированными вопросами адаптационной эффективности договорных отношений в существующих (к счастью) ограничениях на произвольный способ перераспределения конечных прав (и соответственно прав собственности). Вот почему вопрос о том, какой из возможных способов действий наиболее правилен, неизбежно дополняется вопросом о том, какой из наименее «неправильных» вариантов реализуем с наибольшей вероятностью.

Список литературы / References

- Авдашева С., Курдин А. (2013). Задачи торговых политик частных компаний как инструмента регулирования и развития конкуренции: мировой опыт и попытка прогноза // Экономическая политика. № 5. С. 106–126. [Avdasheva S., Kurdin A. (2013). Trade policy objectives of private companies as a tool for regulation and competition: World experience and attempt to forecast. *Ekonomicheskaya Politika*, No. 5, pp. 106–126. (In Russian).]
- Голованова С., Шаститко А. (2016). Посредник — не то, о чем вы подумали (уроки для экономической политики). // Экономическая политика. № 1. С. 43–60. [Golovanova S., Shastitko A. (2016). Intermediary is not what you thought about (Lessons for economic policy). *Ekonomicheskaya Politika*, No. 1, pp. 43–60. (In Russian).]
- Коуз Р. (1993). Фирма, рынок и право. М.: Дело. [Coase R. (1993). *The firm, the market and the law*. Moscow: Delo. (In Russian).]
- Крючкова П. В., Шаститко А. Е. (2006). Оценка регулирующего воздействия и модернизация системы государственного регулирования // Общественные науки и современность. № 4. С. 21–31. [Kryuchkova P. V., Shastitko A. E. (2006). Regulatory impact assessment and the modernization of the system of state regulation. *Obshchestvennye Nauki i Sovremennost*, No. 4, pp. 21–31. (In Russian).]
- Кузьминов Я., Радаев В., Яковлев А., Ясин Е. (2005). Институты: от заимствования к выращиванию (опыт российских реформ и возможность культивирования институциональных изменений). // Вопросы экономики. № 5. С. 5–27. [Kouzminov Ya., Radaev V., Yakovlev A., Yasin E. (2005). Institutions: From import to raising (Lessons from the Russian reforms and opportunities for cultivation of institutional change). *Voprosy Ekonomiki*, No. 5, pp. 5–27. (In Russian).]
- Маркс К. (1983). Капитал. Критика политической экономии. Т. 1. М.: Политиздат. [Marx K. (1983). *Capital: Critique of political economy*, Vol. 1. Moscow: Politizdat. (In Russian).]
- Мастен С. (2001). Правовая основа фирмы // Природа фирмы / Под ред. О. Уильямсона, С. Уинтера. М.: Дело. С. 294–318. [Masten S. (2001). A legal basis for the firm. In: O. Williamson, S. Winter (eds.). *The nature of the firm*. Moscow: Delo, pp. 294–318. (In Russian).]
- Норт Д. (1997). Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «Начала». [North D. (1997). *Institutions, institutional change and economic performance*. Moscow: Fond ekonomicheskoy Knigi “Nachala”. (In Russian).]
- Полищук Л. (2008). Нецелевое использование институтов: причины и следствия // Вопросы экономики. № 8. С. 28–45. [Polishchuk L. (2008). Misuse of Institutions: Its Causes and Consequences. *Voprosy Ekonomiki*, No. 8, pp. 28–45. (In Russian).]

- Полтерович В. (2001). Трансплантация экономических институтов // Экономическая наука современной России. № 3. С. 24–50. [Polterovich V. (2001). Economic institutions transplantation. *Ekonomicheskaya Nauka Sovremennoy Rossii*, No. 3, pp. 24–50. (In Russian).]
- Радченко Т. А., Авдашева С. Б., Курдин А. А., Шаститко А. Е. (2013). Практика и возможные последствия антимонопольной регламентации торговой политики частной компании. М.: МАКС Пресс. [Radchenko T. A., Avdasheva S. B., Kurdin A. A., Shastitko A. E. (2013). *The practice and possible consequences of the antitrust regulation of trade policies run by private companies*. Moscow: MAKSS Press. (In Russian).]
- Радченко Т. А., Шаститко А. Е. (2013). Регламентация торговой политики частной компании: теория, практика и выводы для антитраста // Экономическая политика. № 5. С. 81–105. [Radchenko T. A., Shastitko A. E. (2013). Regulation of trade policy of a private company: theory, practice and implications for antitrust. *Ekonomicheskaya Politika*, No. 5, pp. 81–105. (In Russian).]
- Смит А. (2007). Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Эксмо. [Smith A. (2007). *The wealth of nations*. Moscow: Eksmo. (In Russian).]
- Тамбовцев В. Л. (2001а). Принципы и методы экономического анализа нормативных актов // Экономический анализ нормативных актов / Под ред. В. Л. Тамбовцева. М.: ТЕИС. С. 4–85. [Tambovtsev V. L. (2001a). Principles and methods of economic analysis of regulations. In: V. L. Tambovtsev (ed.). *Economic analysis of regulations*. Moscow: TEIS, pp. 4–85. (In Russian).]
- Тамбовцев В. Л. (2001b). Институциональный рынок как механизм институциональных изменений // Общественные науки и современность. № 5. С. 25–38. [Tambovtsev V. L. (2001b). The institutional market as a mechanism for institutional changes. *Obshchestvennye Nauki i Sovremennost*, No. 5, pp. 25–38. (In Russian).]
- Уильямсон О. (1996). Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. СПб.: Лениздат. [Williamson O. (1996). *The economic institutions of capitalism: Firms, markets, relational contracting*. St. Petersburg: Lenizdat. (In Russian).]
- Уильямсон О., Уинтер С. (ред.). (2001). Природа фирмы. М.: Дело. [Williamson O., Winter S. (eds.). (2001). *The nature of the firm*. Moscow: Delo. (In Russian).]
- Фуруботн Э., Рихтер Р. (2005). Институты и экономическая теория. Достижения новой институциональной экономической теории. СПб.: Издательский дом Санкт-Петербургского государственного университета. [Furubotn E., Richter R. (2005). *Institutions and economic theory: The contribution of the new institutional economics*. St Petersburg: St. Petersburg State University Publ. (In Russian).]
- Харт О. Д. (2001). Неполные контракты и теория фирмы // Природа фирмы / Под ред. О. Уильямсона, С. Уинтера. М.: Дело. С. 206–236. [Hart O. D. (2001). Incomplete contracts and the theory of the firm. In: O. Williamson, S. Winter (eds.). *The nature of the firm*. Moscow: Delo, pp. 206–236. (In Russian).]
- Шаститко А. Е. (1998). Неинституциональный подход в экономическом анализе: постановка проблем // Фактор транзакционных издержек в теории и практике российских реформ: По материалам круглого стола экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова 24 апреля 1997 года / Под ред. В. Л. Тамбовцева. М.: ТЕИС. С. 123–152. [Shastitko A. E. (1998). Neoinstitutional approach in economic analysis: Challenges. In: V. L. Tambovtsev (ed.). *Factor of transaction costs in theory and practice of Russian reforms: Roundtable discussion at Moscow State University 24/04/1997*. Moscow: TEIS, pp. 123–152. (In Russian).]
- Шаститко А. Е. (2010). Новая институциональная экономическая теория. 4-е изд. М.: ТЕИС. [Shastitko A. E. (2010). *The new institutional economics*. 4th ed. Moscow: TEIS. (In Russian).]
- Шаститко А. (2012). Быть или не быть антитрасту в России? // Экономическая политика. № 3. С. 50–69. [Shastitko A. (2012). Antitrust in Russia: To be or not to be? *Ekonomicheskaya Politika*, No. 3, pp. 50–69. (In Russian).]

- Шаститко А. Е. (2013a). Экономические эффекты ошибок в правоприменении и правоустановлении. М.: Дело. [Shastitko A. E. (2013a). *Economic effects of errors in law enforcement and enactment*. Moscow: Delo. (In Russian).]
- Шаститко А. Е. (2013b). Методологический статус новой институциональной экономической теории // Журнал экономической теории. № 4. С. 36–47. [Shastitko A. E. (2013b). Methodological status of the New institutional economics. *Zhurnal Ekonomicheskoy Teorii*, No. 4, pp. 36–47. (In Russian).]
- Шаститко А. (2013c). Надо ли защищать конкуренцию от интеллектуальной собственности? // Вопросы экономики. № 8. С. 60–82. [Shastitko A. (2013c). Is it worth to protect competition from intellectual property rights? *Voprosy Ekonomiki*, No. 8, pp. 60–82. (In Russian).]
- Шаститко А. (2014). Зачем конкурентная политика, если есть промышленная? // Экономическая политика. № 4. С. 42–59. [Shastitko A. (2014). Why do we need competition policy, if there is a commercial one? *Ekonomicheskaya Politika*, No. 4, pp. 42–59. (In Russian).]
- Шаститко А., Голованова С. (2014). Вопросы конкуренции в закупках капиталоемкой продукции крупным потребителем (уроки одного антимонопольного дела). // Экономическая политика. № 1. С. 67–89. [Shastitko A., Golovanova S. (2014). Competition issues in the procurement of capital-largest consumer products (Lessons of antitrust case).] *Ekonomicheskaya Politika*, No. 1, pp. 67–89. (In Russian).]
- Шаститко А. Е. (2016). Выбор дискретных институциональных альтернатив: что с чем сравниваем? // Общественные науки и современность. № 4. С. 134–145. [Shastitko A. E. (2016). Choosing between discrete institutional alternatives: what do we compare? *Obshchestvennye Nauki i Sovremennost*, No. 4, pp. 134–145.]
- Эггертссон Т. (2001). Экономическое поведение и институты. М.: Дело. [Eggertsson T. (2001). *Economic behavior and institutions*. Moscow: Delo. (In Russian).]
- Acemoglu D., Robinson J. (2012). *Why nations fail: The origins of power, prosperity and poverty*. N.Y.: Crown.
- Acemoglu D., Robinson J. (2015). The rise and decline of general laws of capitalism. *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 29, No. 1, pp. 3–28.
- Blanchard O., Kremer M. (1997). Disorganization. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 112, No. 4, pp. 1091–1126.
- Buchanan J. (1994). Choosing What to Choose. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, Vol. 150, No. 1, pp. 123–135.
- Coase R. (1999). An interview with Ronald Coase. *Newsletter of the International Society for New Institutional Economics*, Vol. 2, No. 1, pp. 3–10.
- Hayek F. A. (2002). Competition as a Discovery Procedure. *Quarterly Journal of Austrian Economics*, Vol. 5, No. 3, pp. 9–23.
- Joskow P. (2002). Transaction cost economics, antitrust rules, and remedies. *Journal of Law, Economics and Organization*, Vol. 18, No. 1, pp. 95–116.
- Knight J. (1992). *Institutions and social conflict*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Langlois R. N. (2007). The entrepreneurial theory of the firm and the theory of the entrepreneurial firm. *Journal of Management Studies*, Vol. 44, No. 7, pp. 1107–1124.
- Langlois R. N. (2013). An Austrian theory of the firm: retrospect and prospect. *Review of Austrian Economics*, Vol. 26, No. 3, pp. 247–258.
- Leibenstein H. (1966). Allocative efficiency and X-efficiency. *American Economic Review*, Vol. 56, No. 3, pp. 392–415.
- Menard C (2001). Methodological issues in the new institutional economics. *Journal of Economic Methodology*, Vol. 8, No. 1, pp. 85–92.
- Menard C. (2004). The economics of hybrid organizations. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, Vol. 160, No. 3, pp. 1–32.
- Menard C. (2013). Hybrid modes of organization. In: R. Gibbons, J. Roberts (eds.). *The handbook of organizational economics*. Princeton: Princeton University Press, pp. 1066–1108.
- Menard C., Shirley M. (eds.). (2005). *Handbook of new institutional economics*. Berlin: Springer.

- North D., Wallis J. (1994). Integration institutional change in economic history. A transaction cost approach. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, Vol. 150, No. 4, pp. 609–624.
- Pejovich S. (1996). The market for institutions versus the strong hand of the state: The case of Eastern Europe. In: B. Dallago, L. Mittone (eds.). *Economic institutions, markets and competition*. Cheltenham: Edward Elgar, pp. 111–126.
- Sautet F. (2000). An entrepreneurial theory of the firm. London: Routledge.
- Shastitko A., Golovanova S., Avdasheva S. (2014). Investigation of collusion in procurement of one Russian large buyer. *World Competition*, Vol. 36, No. 2, pp. 235–247.
- Stiglitz J. (2001). *Information and the change in the paradigm in economics. Prize lecture*. Available at http://nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/2001/stiglitz-lecture.pdf.
- Williamson O. E. (1996). *Mechanisms of governance*. N.Y.: Oxford University Press.
- Williamson O. (2002). The theory of the firm as governance structure: From choice to contract. *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 16, No. 3, pp. 171–195.
- Zerbe R., Bauman Y., Finkle A. (2006). An aggregate measure for benefit-cost analysis. *Ecological Economics*, Vol. 58, No. 3, pp. 449–461.
-

On the methodology of institutional studies (To the 80th anniversary of Ronald Coase's “Nature of the Firm”)

Andrey Shastitko^{1,2}

Author affiliation: ¹Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration; ²Lomonosov Moscow State University (Moscow, Russia).
Email: aeshastitko@econ.msu.ru.

The paper deals with the comparative analysis of discrete institutional alternatives operationalized by referring to institutional design on different levels of interaction between economic agents and their groups. Theoretical differences between an institutional set of economic exchanges and an institutional boundary of exchanges has been accounted for, as well as the differences between compensating and eliminating the failures of institutional arrangements used to organize economic exchange. Three examples illustrating the proposed research approach are analyzed: contracting on large diameter pipes for PJSC “Gazprom” infrastructure projects; contracting in the area of commercial real estate renting with “currency component”; the choice of mechanisms of governance for companies on highly concentrated markets with significant double-sided switching cost.

Keywords: discrete institutional alternatives, market failures, state failures, market failures compensation, market failures elimination, contracts with a currency price component, switching cost.

JEL: B41, D02, D23, P23, P28.

А. Обыденков

Основания параметрического стратегического управления: институциональный анализ

В статье предлагается и обосновывается идея параметрического стратегического управления, предполагающая использование институтов, или «правил игры», в качестве управляющих параметров, обеспечивающих достижение целевых устойчивых состояний, режимов функционирования и траекторий развития управляемой экономической системы, в частности, экономической организации. При этом сами правила не содержат прямых указаний на изменения в сторону целевых состояний. Теоретическим основанием предлагаемого подхода выступает теорема Коуза.

Ключевые слова: параметрическое стратегическое управление, новая институциональная экономическая теория, теорема Коуза.

JEL: B15, B52, D23, L10, M10.

В 1970—1980-х годах теория стратегического управления выделилась в самостоятельную научную дисциплину (Rumelt et al., 1994; Dobbin, Baum, 2000; Катъкало, 2006), но единая общепризнанная теория стратегического менеджмента пока не сформирована (Тамбовцев, 2010). Сегодня в области стратегического управления сосуществуют разнообразные направления и теоретические концепции с различными методологическими и поведенческими предпосылками. Такое положение дел может быть связано с относительной молодостью теории стратегического управления как науки. Попытки синтеза различных подходов, не раз предпринимавшиеся в последнее время, не нашли признания у исследователей. Обобщение эмпирических проверок также проблематично в связи с тем, что измеряемые в рамках одних понятийных аппаратов переменные не удается интерпретировать в категориях других концепций. Расхождение в предпосылках приводит к несоответствию в содержании понятий даже в рамках одного подхода¹. Таким образом, остается открытой и актуальной

Обыденков Александр Юрьевич (alexander.obydenov@gmail.com), к. ф.-м. н., директор по стратегическому управлению Издательского дома «Абевега Ру» (Москва).

¹ Например, см. статью Di Stefano et al., 2010, посвященную исследованиям в доминирующей, по мнению В. Катъкало (2006), сегодня «концепции динамических способностей».

возможность поиска и развития новых подходов в теории стратегического управления.

Основы параметрического стратегического управления

В данной статье предлагается новый подход — *параметрическое стратегическое управление*, в рамках которого управление экономической системой осуществляется с помощью формальных правил, которые мы условно назовем «управляющие параметры». Преимущества обозначенного подхода, например, по сравнению с директивным управлением², состоят в том, что экономическая система направляется по одному из естественных для нее и одновременно благоприятному для управляющего путей развития³ к собственному для системы «аттрактору» — устойчивому состоянию или режиму функционирования. Эти аттракторы возникают в управляемой экономической системе вследствие *самоорганизации*⁴, и параметрическое управление такой самоорганизующейся системой позволяет исключить неэффективные варианты решения задачи управления, которые ведут к сопротивлению и «деформации» управляемой экономической системы, бесполезному расходованию ресурсов и отличию реального результата от желаемого.

Забегая вперед, следует отметить, что в рамках параметрического стратегического управления в случае неудач можно получить ответ на вопрос о том, что именно пошло не так, виновата аналитическая модель или подвел механизм обеспечения правил.

Идея параметрического управления в смысле подхода, развиваемого в данной статье, достаточно универсальна с точки зрения применения и используется в управлении различными сложными, в частности биофизическими, системами (см., например: Романовский и др., 1984; Ризниченко, 2002). Экономические исследования, наиболее близкие к рассмотренному в данной статье случаю параметрического стратегического управления со множественными устойчивыми состояниями, практически не встречаются⁵. Вероятно, такая непопулярность связана с тем, что этот метод находится на стыке нескольких научных дисциплин.

² Директивное управление имеет место, например, в рамках модели лидерства Хауза—Митчелла (House, Mitchell, 1974).

³ В согласии с таким подходом, например, Д. Норт предполагает, что выбор траектории развития экономической системы определяется формальными институтами (North, 1989).

⁴ При этом предполагается, что самоорганизация возникает за счет формирования и развития горизонтальных связей между членами организации (Тренин, 2001). В рамках нашего подхода самоорганизация осуществляется за счет обмена правами собственности между членами организации, которыми могут выступать ее подразделения (например, дивизионы). Подобная самоорганизация также возможна, например, в рамках отношения контракта между собственниками специфических ресурсов, конкурирующих через центрального агента за использование ресурсов общего назначения.

⁵ См.: Чернавский и др., 2001; 2002а; 2002б; Тренин, 2001. В работах Чернавского и соавторов рассматривается качественная макроэкономическая динамика, а в работе Тренина параметрическое управление упоминается непосредственно в связи со стратегическим управлением на примере модели управления квалификацией труда.

В работах Д. Чернавского и соавторов рассматривается как *силовое (директивное)*, так и *параметрическое* управление. Сопоставление первого и второго подходов позволяет нагляднее представить идею именно параметрического управления. Под силовым понимается управление с помощью директив, которые непосредственно содержат прямые указания на целевое состояние или режим функционирования управляемой системы. Когда правила не содержат таких указаний, а связь между внедряемыми правилами и этим состоянием задается некоторой аналитической моделью (например, моделью экономической теории контрактов), мы будем называть такое управление параметрическим. Таким образом, не каждое управление, осуществляемое через правила и предписания, следует рассматривать как параметрическое.

Итак, под *параметрическим стратегическим управлением* экономической системой мы будем понимать управление, для которого выполнены следующие условия:

1) существует устойчивое состояние, устойчивый режим функционирования («аттрактор») экономической системы как цель данного управления;

2) достижение этого состояния обеспечивается с помощью формальных правил;

3) в рамках определенной аналитической модели задается связь между достижением целевого состояния и устанавливаемыми правилами;

4) в правилах не содержится прямых указаний на изменения в управляемой системе в сторону целевого состояния;

5) правила предполагаются неизменными в масштабе характерного времени достижения управляемой системой целевого состояния.

Данное определение требует комментариев. В общем случае благодаря самоорганизации имеет место *множественность* устойчивых состояний экономической системы, таргетирование одного из которых и происходит в рамках параметрического стратегического управления.

Пункт (4) определения важен, так как позволяет различить параметрическое и директивное стратегическое управление. В рамках параметрического стратегического управления нельзя приказывать перестать сотрудникам опаздывать, в течение 4 лет уменьшить в 10 раз определенные показатели (например, показатели брака в процессе производства, задержек поставки продукции и количества отходов), увеличить ВВП в 2 раза за 10 лет, к 2020 г. достичь полного самообеспечения продуктами или обеспечить вхождение 5 российских вузов в сотню лучших вузов мира и т. д. Должны быть разработаны аналитические модели, в которых определяются *правила игры*, обеспечивающие достижение возможного целевого состояния.

Сформулированное определение параметрического стратегического управления позволяет изменить представление о роли и месте формальных институтов в управлении. В широких менеджерских и экономических кругах «институциональное управление» часто рассматривается как «жесткая технология» (Новиков, 2004). Считается, что, если правила становятся слишком жесткими, неизбежно возникает последняя стадия жизненного цикла организации (Kimberly, 1979). В рамках параметри-

ческого стратегического управления «мягкость» управления достигается за счет разрыва жесткой связи между правилом и целевым состоянием, на достижение которого правило направлено. Эта связь, опосредованная аналитической моделью, становится косвенной и гибкой⁶.

Из определения параметрического стратегического управления следует интересный вывод. Как известно, существует концепция «рынка институтов» (Rejovich, 1994; 1996), согласно которой отбор эффективных институтов производится самими их потребителями. Однако параметрические стратегические институты, применение которых, согласно пункту (3) определения, опосредовано специальной аналитической моделью, в кратко- и среднесрочном периодах будут для потребителей *доверительными благами*. Поэтому функционирование механизма «рынка институтов» представляется проблематичным.

В общем случае развитие управляемой экономической системы можно рассматривать как множество последовательных переходов в новые устойчивые состояния и режимы функционирования.

Обоснование с позиций новой институциональной теории

В менеджменте довольно часто концепции заимствуются из экономической теории (Rumelt et al., 1991; Williamson, 1991; Сторчевой, 2013). В частности, много исследований посвящено применению новой институциональной экономической теории (НИЭТ) для решения проблем управления в целом. Это и классические работы (Williamson, 1970; 1996; Ostrom, 1990), и более современные исследования в области (в том числе стратегического) управления предприятием (Тамбовцев, 2006; Шаститко, 2006; Уильямсон, 2003; Клейнер, 2006; Ruester, Neumann, 2009; Hoetker, Mellewight, 2009). Также следует отметить исследования по стратегическому управлению в рамках эволюционной экономики (March, 2004). В связи с этим возникает вопрос: насколько полезно привлечение НИЭТ для обоснования и развития концепции параметрического стратегического управления? Отметим, что в рамках НИЭТ одним из базовых операциональных инструментов выступает понятие *института*, в центре внимания оказываются трансакции и сопряженные с ними *трансакционные издержки*. Как будет показано ниже, эти две категории важны и в нашем контексте. Представляется, что начать анализ полезно с наиболее общей категории — *правила игры*.

Правила

Как известно, правила, подкрепленные механизмами, обеспечивающими их выполнение, называются *институтами* (North, 1991) и являются центральной категорией НИЭТ, что не требует никаких дополнительных комментариев. Но и классики стратегического управ-

⁶ Слабость и мягкость параметрического воздействия по сравнению с силовым в динамическом смысле рассматривается, например, в: Романовский и др., 1984.

ления апеллируют к правилам. Так, *стратегия* определяется как *набор правил для принятия решений*, которыми в своей деятельности руководствуются экономические агенты (Ansoff, 1965). Схожим образом определяется «политика»⁷ — как правила выбора действий или решений (Ackoff, 1970). Современные исследователи управления также делают акцент на правилах (Тренин, 2001).

В свете сказанного применение наработанного в НИЭТ аппарата, связанного с функционированием правил (например, с механизмами обеспечения их соблюдения), представляется закономерным и полезным для исследований в рамках параметрического стратегического управления. Рассмотрим подробнее такие способы применения правил, как *контракты* и *регулирование*.

Контракты

Одной из известных разновидностей правил игры являются контракты. Примечательно, что рамки существующих исследовательских подходов позволяют представить любые отношения между акторами как контрактные (Шаститко, 2007; Sunder, 2004). Контрактная модель фирмы восходит к классическим работам (Barnard, 1938; Simon, 1947; Cyert, March, 1963; Alchian, Demsetz, 1972; Jensen, Meckling, 1976). Экономическая теория контрактов — один из наиболее разработанных и эффективных с позиций практического применения разделов НИЭТ (Williamson, 1985; Furubotn, Richter, 1997. Р. 179–264; Brousseau, Fare, 1998; North, 1990; Обыденов, 2001; 2003а). По сути, многие модели теории контрактов являются моделями стратегического управления транзакциями.

К примеру, К. и Н. Фосс рассматривают контракт как важный инструмент, имеющий непосредственное отношение к стратегическому управлению (Foss, Foss, 2001). В частности, когда велики транзакционные издержки создания в долгосрочном периоде *классических* контрактов, возникает необходимость в таких контрактных инструментах, как, например, институт «Заложник», сигнализирование и пр. Один из примеров применения контрактного подхода в стратегическом управлении — модель «разделяющего равновесия», которая в общем виде может использоваться для предотвращения неблагоприятных сценариев развития событий. Обосновывая морфологическое и содержательное сходство между стратегией и отношенческим контрактом, В. Тамбовцев (2000) показывает, что если рассматривать стратегию как набор правил, то наиболее эффективной стратегии соответствует *отношенческий договор*.

Регулирование

Правила также широко применяются в рамках такой меры, как регулирование. В целях данной статьи можно определить ре-

⁷ При этом известно, что термин «политика» раньше часто использовался как синоним сегодняшнего термина «стратегия» (Rumelt et al., 1994).

гулирование как установление правил деятельности экономических субъектов и обеспечение их соблюдения (см. также: Крючкова, 2005). Регулирование, по сути, есть процесс *создания и реализации институтов*. Так, одно из определений институтов гласит, что институты суть правила, *регулирующие* экономическое поведение (North, 1990). В этом случае, как представляется, требуется отличать *управление* с помощью правил от *регулирования* с помощью правил. Мы предполагаем, что различие определяется соотношением правил игры с целевым устойчивым состоянием управляемой экономической системы.

Ограничимся наиболее простым случаем, когда долгосрочные таргетируемые показатели при регулировании отсутствуют и содержание устанавливаемых регуляторных норм является единственной целью регулирования. Пример — обеспечение уровня безопасности производимой продукции в рамках технического регулирования (Обыденков, 2003b). Отсутствие в рамках регулирования долгосрочного целеполагания представляется вполне логичным, ибо задачи таргетирования и достижения определенного целевого состояния управляемых экономических систем, с нашей точки зрения, должны ставиться и решаться в рамках управления, но не регулирования. При этом возникает интересный вопрос, как государственное регулирование влияет на множество возможных целевых состояний экономической организации, доступных для стратегического управления в таких условиях.

Справедливости ради следует отметить, что существуют и альтернативные взгляды на регулирование. Так, в концепции «оценки регулирующего воздействия» исследуются ожидаемые долгосрочные результаты регулирования. При этом предполагается, что кроме *средств* регулирования, содержащихся в регулятивной норме, у него существует долгосрочная *цель* (Крючкова, Шаститко, 2006). Например, целью государственной политики здравоохранения может быть снижение вреда здоровью граждан от табакокурения. Данная цель отличается от средства — запрета курения в общественных местах. Если цель регулирующего воздействия состоит в повышении безопасности движения на дорогах и сокращении числа автомобильных аварий, то методом ее достижения может быть введение скоростных ограничений.

С нашей точки зрения, когда речь идет о долгосрочных целях, существующих помимо установок, в явном виде закрепленных в правилах регулирования, оценку *регулирующего* воздействия корректнее называть оценкой *управляющего* воздействия. В пользу такой формулировки свидетельствует концепция «нового государственного менеджмента» (Thompson, Reschenthaler, 1996), в рамках которой акцент сделан на четких долгосрочных целях с системой оценок результативности и установлением ответственности за достигаемые результаты.

Часто в рамках регулирования по умолчанию подразумевается, что с помощью правил осуществляется долгосрочное преследование такой цели, как повышение эффективности использования ресурсов, приводящее к максимизации общественного благосостояния (Laffont, Tirole, 1993). Подобное регулирование уместно назвать *эффектив-*

ностным⁸. Оно схоже со стратегическим управлением, реализуемым с помощью правил игры, в котором в качестве целевого состояния выбрано оптимальное распределение ресурсов. В этом смысле эффективностное регулирование тесно примыкает к параметрическому стратегическому управлению.

Рассмотренные способы применения правил игры (параметрическое стратегическое и директивное управление, регулирование) и институты можно обобщить (табл. 1–2).

Т а б л и ц а 1

Сравнительная характеристика форм применения институтов

	Директивное управление	Регулирование	Параметрическое стратегическое управление
Цели, содержащиеся в правиле	+	+	+
Долгосрочные цели	+	–	+
Включение в правило требований изменений в сторону долгосрочных целей	+	–	–

Т а б л и ц а 2

Классификация институтов по отношению к долгосрочному таргетированию

Тип институтов	Директивные институты	Регулирующие институты	Параметрические стратегические институты
Соотношение содержания института с долгосрочной целью его применения	Институт содержит указания на долгосрочные цели его применения	Долгосрочные цели применения института отсутствуют	Институт не содержит прямых указаний на изменения в сторону долгосрочных целей

Вошебный мир Коуза

Для экономического обоснования возможности и потенциальной эффективности параметрического стратегического управления полезно обратиться к теореме Коуза и вытекающим из нее следствиям (Coase, 1937; 1960; Stigler, 1966; Hurwicz, 1995; Капелюшников, 2007). Обратная формулировка теоремы указывает на то, что в условиях ненулевых трансакционных издержек первоначальная спецификация прав собственности определяет конечное распределение и использование ресурсов. Таким образом, в условиях ненулевых трансакционных издержек правила игры через устанавливаемые на их основе права собственности определяют конечные способы использования ресурсов (структуру производства), то есть устойчивое состояние и режим функционирования управляемой экономической системы. При этом различные правила игры обеспечивают таргетирование различных устойчивых состояний, что в общем случае обосновывает множественность возможных конечных состояний. Отсюда следует, что именно центральные

⁸ Обзор теорий регулирования см., например, в: Kahn, 1988.

категории НИЭТ — правила (институты) и транзакционные издержки — выступают базовыми и для параметрического стратегического управления. Таким образом, мы получаем следующую принципиальную схему параметрического стратегического управления (см. рисунок).

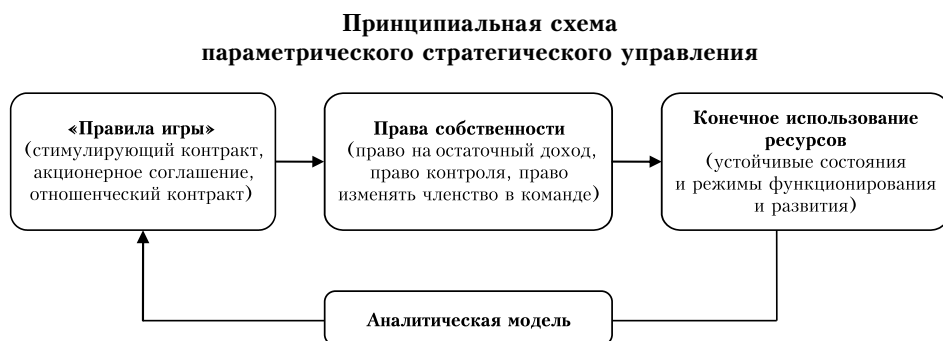


Рис.

Иллюстрации практического применения

Привести развернутые примеры практического применения параметрического стратегического управления в данной статье достаточно проблематично из-за ограничений по формату. Однако мы кратко рассмотрим две иллюстрации.

Контрактная модель стратегического управления. Интересный подход к стратегическому управлению в рамках экономической теории контрактов рассмотрен у Ш. Сандера (Sunder, 2004). Эта контрактная модель направлена на обеспечение устойчивого функционирования экономической организации. Два основных условия (правила) эффективного стратегического управления:

1) для каждого из участников величина его ожидаемых чистых выгод от участия в экономической организации должна превышать его альтернативные издержки;

2) общий результат деятельности организации — как отдача от вложенных участниками ресурсов — должен быть достаточным, чтобы выполнить условия (1) для каждого из участников.

Это, по сути, «условия участия» в рамках экономической теории контрактов (Furubotn, Richter, 1997) для каждого из агентов (табл. 3).

Для эффективного стратегического управления необходимо предвидеть изменения (угрозы), влияющие на условия (1) и (2), что по-

Т а б л и ц а 3

Параметрическое стратегическое управление устойчивым функционированием фирмы

Целевое устойчивое состояние	«Правила игры»	Аналитическая модель
Устойчивое функционирование фирмы	Условия участия	Модель совершенной рациональ- ности экономических субъектов

звolyет заранее предпринять необходимые действия. Это могут быть, например:

— *пересмотр условий контракта*⁹, включающий перераспределение общего выигрыша между участниками — если нарушается только условие (1);

— *новый дизайн контракта*, предполагающий изменение состава участников в пользу новых, у которых альтернативные издержки участия в организации меньше¹⁰, а также по необходимости *пересмотр контракта*, включающий переговоры с остающимися, увольняемыми¹¹ и новыми участниками — если нарушается условие (2).

Как известно, такие меры, как понижение зарплат, бонусов и увольнения, применяются в рамках реорганизации фирмы, в условиях кризиса и проводимых слияний и поглощений. Однако часто на практике нет понимания, кого конкретно и почему необходимо уволить и с кем из участников следует провести переговоры.

Сандер выделяет два этапа обеспечения устойчивости функционирования бизнеса — *предвидение* изменения деловой среды и реагирование на изменения через пересмотр сетевого контракта (*адаптация*). Неудачи в стратегическом управлении, согласно модели Сандера, возникают на одном из этих этапов (два типа неудач) или сразу на обоих, при этом контрактная модель стратегического управления позволяет минимизировать ущерб от неудач обоих типов. Как представляется, эти изъясны могут быть связаны с глобальным кризисом стратегического управления (планирования) в 1980-е годы (Wilson, 1998).

Метод модельных отображений. Сравним два практических инструмента стратегического управления: сбалансированную систему показателей (ССП) (Kaplan, Norton, 1992) и параметрическое стратегическое управление с точки зрения одной из главных задач — перехода из актуального состояния в целевое, желаемое (см., например: Каткало, 2006. С. 61–63; Тренив, 2001; Barry, 1987). ССП — современный популярный метод реализации стратегии, в рамках которого для осуществления перехода из текущего в целевое состояние предлагается использовать четыре группы показателей, служащих ориентирами. Одна из целей ССП — прекратить управлять компаниями только на основе финансовых показателей (Kaplan, Norton, 1992) и использовать еще три составляющие: *клиенты, бизнес-процессы, сотрудники*. В рамках ССП существенны причинно-следственные связи между составляющими, например, в последовательности: «сотрудники → бизнес-процессы → клиенты → финансы».

Эта система получила широкое распространение, однако издержки установления качественных причинно-следственных и тем более коли-

⁹ В рамках процесса пересмотра контракта проводятся переговоры, в результате которых вознаграждение перераспределяется от одних участников — получающих ренту, к другим — получающим вознаграждение ниже величины альтернативных издержек. Для анализа распределения ренты между участниками контракта в результате пересмотра контракта в общем случае, как представляется, полезно использовать теорию переговоров (Lippman, Rumelt, 2003).

¹⁰ Предварительно отбираются участники, наиболее важные для функционирования фирмы.

¹¹ При увольнении участников могут потребоваться компенсационные выплаты.

чественных функциональных связей (например, с помощью регрессионного анализа) между конкретными показателями из разных составляющих часто запретительно высоки. Поэтому менеджеры на практике используют метод ССП формально — просто устанавливая целевые значения показателей из разных составляющих. Это приводит к тому, что назначаемое целевое состояние оказывается недостижимым, так как характеризующие его значения показателей взаимоисключающие.

Кроме того, в условиях радикальной неопределенности, когда множество непредсказуемых факторов внешней и внутренней среды фирмы оказывают влияние на состояние и режим ее функционирования, очень трудно, если вообще возможно, попасть точно в целевое состояние. В результате, как следует из практики, достижение целевых значений нефинансовых показателей не приводит к достижению желаемых финансовых результатов (Ittner, Larcker, 2003). Помимо этих концептуальных проблем существует еще ряд технических трудностей, например взвешивание показателей и корректный сбор необходимой информации. ССП не подсказывает, какие (стратегические) мероприятия следует провести, чтобы достичь тех или иных значений показателей. Поэтому на практике часто просто принимаются директивы, ориентированные на цели — «достичь результата», «улучшить показатели», «снизить издержки», «сократить простои», «уменьшить „течку“ кадров».

Вместо этого можно использовать другой подход — на основе параметрического стратегического управления. Этот подход условно можно назвать *методом модельных отображений*. Вместо анализа управляемой системы сразу целиком — подхода, трудно реализуемого на практике, предложим аппроксимирующий подход, основанный на модельном приближении, когда описание фирмы раскладывается на несколько отображений в рамках различных управленческих задач, позволяющих осуществлять аналитическое моделирование. По результатам решения задач параметрического стратегического управления в рамках таких модельных отображений целевое устойчивое состояние (режим функционирования) управляемой экономической системы получается в результате пересечения аттракторов для каждого отображения, а искомым набором управляющих правил — из сочетания управляющих правил, полученных в рамках каждого отображения.

Чтобы исследовать, как правила могут обеспечивать переход между аттракторами — устойчивыми состояниями и режимами функционирования, воспользуемся одним из самых распространенных инструментов стратегического управления — SWOT-анализом (Andrews, 1971). SWOT-анализ включает рассмотрение четырех характеристик состояния экономической организации: *сильные и слабые стороны, возможности и угрозы* (strengths, weaknesses, opportunities, threats, SWOT). Обычно применение SWOT-анализа предполагает составление списка предлагаемых стратегических действий, направленных на развитие организации и укрепление ее конкурентных позиций, например преодоление *слабостей* за счет *возможностей*, использование *сильных сторон* для нейтрализации *угроз*¹². Вместо этого мы предлагаем

¹² Часто этот список оформляется в виде матрицы.

использовать SWOT-матрицу для описания состояния управляемой экономической системы. Это пространство состояний можно назвать *SWOT-пространством*¹³, в рамках которого можно описать переход управляемой экономической системы из актуального в целевое состояние, а также определить условия (правила игры), которые обеспечивают этот переход.

Рассмотрим условный пример, в рамках которого анализируется вход на рынок некоторой фирмы — переход из состояния с производством, стремящимся к нулю, в состояние с устойчивым положительным объемом производства.

Актуальное состояние (производство стремится к нулю)

Сильные стороны:

- владение редкими ресурсами;
- отсутствие ресурсной взаимозависимости между участниками;
- отсутствие неэффективной траектории предшествующего развития фирмы.

Слабые стороны:

- низкая скоординированность участников;
- отсутствие механизмов управления в условиях неопределенности;
- отсутствие безубыточности;
- отсутствие конкурентного преимущества и ренты;
- производство за счет стандартных технологий;
- дефицит финансовых ресурсов;
- отсутствие организационной культуры;
- отсутствие положительной рыночной репутации;
- отсутствие инструментов обеспечения устойчивого функционирования фирмы;
- отсутствие эффективных правил стратегического управления.

Возможности:

- создание нового бизнеса;
- создание дифференцированного продукта;
- государственные трансферты, налоговые льготы, ценовое регулирование;
- лидерство по издержкам (по цене).

Угрозы:

- низкий спрос на стандартную продукцию;
- давление ценовой конкуренции;
- нежелательные изменения в окружающей среде;
- высокие налоги;
- сопротивление внедрению эффективных правил стратегического параметрического управления.

Будущее целевое состояние

(соответствует устойчивому ненулевому производству)

Сильные стороны:

- скоординированность участников;
- механизмы «предвидения» изменений во внешней среде (прогнозирование, страхование рисков);
- наличие организационной культуры;
- производство дифференцированных продуктов с использованием трансакционно-специфических технологий;
- наличие положительной репутации;

¹³ В литературе высказываются предположения о взаимозависимости характеристик в SWOT-таблице. В целях данной работы мы оставим в стороне эти замечания и будем рассматривать угрозы, возможности, слабости и сильные стороны как независимые степени свободы экономической системы.

- существование конкурентного преимущества и конкурентной ренты;
- безубыточность производства;
- существование модели обеспечения устойчивого функционирования организации;
- эффективные правила стратегического управления.

Слабые стороны:

- слабая адаптируемость к непредвиденным внешним изменениям (отсутствие механизмов изменения правил и решения спорных вопросов);
- отсутствие инструментов защиты от разведки (промышленного шпионажа) со стороны конкурентов;
- проблема кооперации и распределения доходов;
- отсутствие достоверного сигнализирования потребителям о продукте;
- неоптимальные трансакционно-специфические инвестиции из-за отсутствия гарантий защиты от экспроприации инвестиций.

Возможности:

- лидерство по продукту (по качеству);
- обеспечение устойчивой конкурентной ренты;
- наличие и расширение спроса на продукт компании, в частности, за счет сигнализирования.

Угрозы:

- нежелательные непредвиденные изменения в окружающей среде;
- размывание конкурентного преимущества и ренты конкурентами;
- экспроприация трансакционно-специализированных инвестиций участников;
- оппортунистическое поведение участников с целью перераспределить выгоды от координации в свою пользу;
- конкурентная разведка (промышленный шпионаж).

В таблице 4 показаны элементы параметрического стратегического управления для фирмы и соответствующие им цели и инструменты.

Т а б л и ц а 4

**Параметрическое стратегическое управление функционированием фирмы
в рамках метода модельных отображений**

Модельное отображение (аналитическая модель)	Целевое состояние и режим функционирования фирмы	Инструменты (основанные на «правилах игры»)
Координационная природа институтов	Скоординированная деятельность участников	Используемые правила в целом
Контрактная модель бизнеса	Устойчивое функционирование фирмы, эффективный состав участников	Условия участия
Управление неопределенностью	Предвидение изменений во внешней среде	Осуществление прогнозирования, сценарного планирования, страхование рисков
Устойчивое конкурентное преимущество	Конкурентное преимущество	Специфичность и уникальность активов для производства дифференцированных продуктов, положительная репутация
Параметрическое управление выпуском	Ненулевое производство	Периодическая фиксированная дотация + потоварный налог, потоварная дотация, ценовое регулирование
Настройка стратегического управления	Эффективное стратегическое управление	Постепенное изменение правил через промежуточные правила, компенсации, комплементарность формальных правил организационной культуре, соучастие

* * *

В рамках параметрического стратегического управления институты как правила игры могут выступать управляющими параметрами, обеспечивающими таргетирование устойчивых состояний, режимов функционирования и траекторий развития управляемых самоорганизующихся экономических систем, в частности экономических организаций. За счет разрыва прямой связи между формальным институтом и целевым состоянием обеспечивается «мягкость» параметрического стратегического управления. Опосредование этой связи происходит в рамках специальных аналитических моделей (часто моделей экономической теории контрактов) и позволяет избежать деформации управляемой экономической системы, бесполезного расходования ресурсов и отличия реального результата от желаемого. Правила игры и отличные от нуля трансакционные издержки оказываются общими центральными категориями новой институциональной экономической теории и параметрического стратегического управления.

Теорема Коуза объясняет существование множественности целевых устойчивых состояний. Отталкиваясь от ее обратной формулировки, можно построить принципиальную схему параметрического стратегического управления, в рамках которой институты, задавая права собственности, определяют конечные способы использования ресурсов. Таким образом, теорема Коуза является важнейшим экономическим обоснованием параметрического стратегического управления.

Наряду с предложенными нами решениями различных задач в данной статье, а также в других исследованиях подход параметрического стратегического управления, как представляется, можно использовать и для создания операциональной модели модернизации экономики на макроуровне.

Список литературы / References

- Капелюшников Р. И. (2007). Новая атака на теорему Коуза. М.: Изд. дом. ГУ ВШЭ. [Kapeliushnikov R. I. (2007). New attack on Coase theorem. Moscow: HSE Publ. (In Russian).]
- Каткало В. С. (2006). Эволюция теории стратегического управления. СПб.: Изд. дом С.-Петерб. гос. ун-та. [Katkalo V. S. (2006). *Strategic management theory evolution*. St. Petersburg: SPbSU Publ. (In Russian).]
- Клейнер Г. Б. (2006). Новая институциональная экономика: на пути к «сверхновой» // Российский журнал менеджмента Т. 4. № 1. С. 113–222. [Kleiner G. B. (2006). The new institutional economics: On the path to the future. *Rossiyskiy Zhurnal Menedzhmenta*, Vol. 4, No. 1, pp. 113–222. (In Russian).]
- Крючкова П. В. (2005). Саморегулирование хозяйственной деятельности: институциональный анализ. М.: ТЕИС. [Kryouchkova P. V. (2005). Economic activity self-regulation: An institutional analysis. Moscow: TEIS. (In Russian).]
- Крючкова П. В., Шаститко А. Е. (2006). Оценка регулирующего воздействия и модернизация системы государственного регулирования // Общественные науки и современность. № 4. С. 21–31. [Kryouchkova P. V., Shastitko A. E. (2006). Regulatory impact assessment and state regulation system modernization. *Obshchestvenniye Nauki i Sovremennost*, No. 4, pp. 21–31. (In Russian).]

- Новиков Д. А. (2004). Институциональное управление организационными системами. М.: ИПУ РАН. [Novikov D. A. (2004). Institutional management of organizational systems. Moscow: ICS of RAS. (In Russian).]
- Обыденков А. (2001). Франчайзинг как особая форма институциональных соглашений // Вопросы экономики. № 6. С. 114–128. [Obydenov A. (2001). Franchising as a special form of institutional agreements. *Voprosy Ekonomiki*, No. 6, pp. 114–128. (In Russian).]
- Обыденков А. (2003a). Институциональные особенности саморегулирования бизнеса // Вопросы экономики. № 11. С. 88–98. [Obydenov A. (2003a). Institutional specifics of business self-regulation. *Voprosy Ekonomiki*, No. 11, pp. 88–98. (In Russian).]
- Обыденков А. Ю. (2003b). Техническое регулирование: мировой опыт и российское законодательство // Информационно-аналитический бюллетень БЭА. № 49. [Obydenov A. (2003b). Technical regulation: International experience and Russian legislation. *BEA Information-analytical bulletin*, No. 49. Moscow: Bureau of Economic Analysis. (In Russian).]
- Ризниченко Г. Ю. (2002). Лекции по математическим моделям в биологии. Часть 1. М.; Ижевск: R&C Dynamics. [Riznichenko G. Yu. (2002). *Lectures on mathematical models in biology*. Moscow; Izhevsk: R&C Dynamics. (In Russian).]
- Романовский Ю. М., Степанова Н. В., Чернавский Д. С. (1984). Математическая биофизика. М.: Наука. [Romanovskiy Yu. M., Stepanova N. V., Chernavskiy D. S. (1984). *Mathematical biophysics*. Moscow: Nauka. (In Russian).]
- Сторчевой М. (2013). Теория фирмы и стратегический менеджмент // Вопросы экономики. № 1. С. 131–146. [Storchevoy M. (2013). Theory of the firm and strategic management. *Voprosy Ekonomiki*, No. 1, pp. 131–146. (In Russian).]
- Тамбовцев В. Л. (2000). Контрактная модель стратегии фирмы. М.: ТЕИС. [Tambovtsev V. (2000). *Contract model of a firm strategy*. Moscow: TEIS. (In Russian).]
- Тамбовцев В. Л. (2006). Новая институциональная экономическая теория и менеджмент // Российский журнал менеджмента Т. 4. № 1. С. 123–130. [Tambovtsev V. L. (2006). The new institutional economics and research in management. *Rossiyskiy Zhurnal Menedzhmenta*, Vol. 4, No. 1, pp. 123–130. (In Russian).]
- Тамбовцев В. Л. (2010). Базовые понятия стратегического менеджмента: проблема микрооснований // Российский журнал менеджмента. Т. 8. № 4. С. 3–30. [Tambovtsev V. L. (2010). Basic notions of strategic management: Problem of Micro-Foundations. *Rossiyskiy Zhurnal Menedzhmenta*, Vol. 8, No. 4, pp. 3–30. (In Russian).]
- Тренев Н. Н. (2001). Методология стратегического управления предприятием на основе самоорганизации // Аудит и финансовый анализ. № 4. С. 97–190. [Trenen N. N. (2006). Methodology of enterprise strategic management on the basis of self-Organization. *Audit i Finansovyy Analiz*, No. 4, pp. 97–190. (In Russian).]
- Уильямсон О. И. (2003). Исследование стратегий фирм: возможности концепции механизмов управления и концепции компетенций // Российский журнал менеджмента. Т. 1. № 2. С. 79–114. [Williamson O. (2003). Strategy research: Governance and competence perspectives. *Rossiyskiy Zhurnal Menedzhmenta*, Vol. 1, No. 2, pp. 79–114. (In Russian).]
- Чернавский Д. С., Старков Н. И., Щербakov А. В. (2001). Базовая динамическая модель экономики России (инструмент поддержания решений) (Препринт). М.: ФИАН. [Chernavskiy D., Starkov N., Shcherbakov A. (2001). *Russian economy basic dynamic model (decision support tool)* (Preprint). Moscow: Physical Institute of the Russian Academy of Sciences. (In Russian).]
- Чернавский Д. С., Старков Н. И., Щербakov А. В. (2002a). Динамическая модель поведения общества. Синергетический подход к экономике // Новое в синергетике: взгляд в третье тысячелетие. М.: Наука. С. 239–291. [Chernavskiy D. S., Starkov N. I., Shcherbakov A. V. (2002). Society behavior dynamic model. synergetic approach to economics. In: *New in synergetics: A look into the third millennium*. Moscow: Nauka, pp. 239–291. (In Russian).]

- Чернавский Д. С., Старков Н. И., Щербаков А. В. (2002b). О проблемах физической экономики // *Успехи физических наук*. Т. 172. № 9. С. 1045–1066. [Chernavskiy D. S., Starkov N. I., Shcherbakov A. V. (2002b). On some problems of physical economics. *Uspekhi Fizicheskikh Nauk*, Vol. 172, No. 9, pp. 1045–1066. (In Russian).]
- Шаститко А. Е. (2006). Проблемы корпоративного управления и пути их решения в корпоративном законодательстве // *Российский журнал менеджмента*. Т. 4. № 2. С. 3–24. [Shastitko A. E. (2006). Issues of corporate governance and the ways of their managing in corporate law. *Rossiyskiy Zhurnal Menedzhmenta*, Vol. 4, No. 2, pp. 3–24. (In Russian).]
- Шаститко А. Е. (2007). Экономическая теория организаций. М.: ИНФРА-М. [Shastitko A. E. (2007). *Economic theory of organizations*. Moscow: INFRA-M. (In Russian).]
- Ackoff R. L. (1970). A concept of corporate planning. N. Y.: John Wiley and Sons. [Рус. пер.: Акофф Р. Л. (1972). Планирование в больших экономических системах. М.: Советское радио.]
- Alchian A. A., Demsetz H. (1972). Production, information costs and economic organization. *American Economic Review*, Vol. 62, No. 6, pp. 777–795.
- Andrews K. R. (1971). *The concept of corporate strategy*. Homewood, IL: Dow Jones-Irwin.
- Ansoff H. I. (1965). *Corporate strategy: An analytical approach to business Policy for growth and expansion*. N. Y.: McGraw Hill.
- Barnard Ch. I. (1968/1938). *The functions of the executive*. 30th anniversary ed. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Barry D. (1987). *The Relationship of strategic goals and planning processes to organizational performance*. Unpublished Ph. D. Dissertation, University of Maryland.
- Brousseau E., Fare M. (1998). *Incomplete contracts and governance structures*. Paper presented at the Second Conference of the International Society for the New Institutional Economics.
- Coase R. H. (1937). The nature of the firm. *Economica*, Vol. 4, No. 16, pp. 386–405. [Рус. пер.: Коуз Р. (1995). Природа фирмы // В. М. Гальперин (сост.). Теория фирмы. СПб.: Экономическая школа. С. 11–32.]
- Coase R. H. (1960). The problem of social cost. *Journal of Law and Economics*, Vol. 3, No. 1, pp. 1–44. [Рус. пер.: Коуз Р. (2007). Проблема социальных издержек // Р. Капелюшников (науч. ред.). Фирма, рынок и право. М.: Новое издательство. С. 92–149.]
- Cyert R. M., March J. G. (1963). *A behavioral theory of the firm*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Di Stefano G., Peteraf M., Verona G. (2010). Dynamic capabilities deconstructed: A bibliographic investigation into the origins, development, and future directions of the research domain. *Industrial and Corporate Change*, Vol. 19, No. 4, pp. 1187–1204.
- Dobbin F., Baum J. A. C. (2000). Introduction: Economics meets sociology in strategic management. In: J. A. C. Baum, F. Dobbin (eds.). *Advances in strategic management*. Vol. 17. Greenwich, CT: JAI Press, pp. 1–26.
- Foss K., Foss N. J. (2001). A property rights perspective on competitive strategy. Working paper. Department of Industrial Economics and Strategy, Copenhagen Business School.
- Furubotn E. G., Richter R. (1997). *Institutions and economic theory: the contribution of the new institutional economics*. Ann Arbor: University of Michigan Press. [Рус. пер.: Фуруботн Э. Г., Рихтер Р. (2005). Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории. СПб.: Изд. дом С.-Петерб. гос. ун-та.]
- House R. J., Mitchell T. R. (1974). Path-goal theory of leadership. *Journal of Contemporary Business*, No. 3, pp. 321–339.
- Hoetker G., Mellewight Th. (2009). Choice and performance of governance mechanisms: matching alliance governance to assets type. *Strategic Management Journal*, Vol. 30, No. 9, pp. 1025–1044.

- Hurwicz L. (1995). What is the Coase theorem? *Japan and the World Economy*, Vol. 7, No. 1, pp. 49–74.
- Ittner C. D., Larcker D. F. (2003). Coming up short on nonfinancial performance measurement. *Harvard Business Review*, Vol. 81, No. 11, pp. 88–95.
- Jensen M., Meckling W. (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency cost and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, Vol. 3, No. 4, pp. 305–360. [Рус. пер.: Дженсен М. К., Меклинг У. Х. (2004). Теория фирмы: поведение менеджеров, агентские издержки и структура собственности // Вестник С.-Петербургского ун-та. № 4. С. 118–191 (Сер. Менеджмент).]
- Kahn A. E. (1988). *The Economics of regulation: Principles and institutions*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Kaplan R. S., Norton D. P. (1992). The balanced scorecard — measures that drive performance. *Harvard Business Review*, Vol. 70, No. 1, pp. 71–79.
- Kimberly J. R. (1979). Issues in the creation of organizations: Initiation, innovation, and institutionalization. *Academy of Management Journal*, Vol. 22, No. 3, pp. 437–457.
- Laffont J.-J., Tirole J. (1993). *A Theory of incentives in procurement and regulation*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Lippman S., Rumelt R. P. (2003). A bargaining perspective on resource advantage. *Strategic Management Journal*, Vol. 24, No. 11, pp. 1069–1086.
- March V. A. (2004). Return to the “natural” process of decision-making leads to good strategies. *Journal of Evolutionary Economics*, Vol. 14, No. 1, pp. 431–462.
- North D. C. (1989). Institutions and economic growth: An historical introduction. *World Development*, Vol. 17, No. 9, pp. 1319–1332. [Рус. пер.: Норт Д. К. (1993). Институты и экономический рост: Историческое введение // Thesis, Вып. 2. С. 69–91.]
- North D. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge: Cambridge University Press. [Рус. пер.: Норт Д. (1997). Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги “Начала”.]
- North D. C. (1991). Institutions. *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 5, No. 1, pp. 97–112.
- Ostrom E. (1990). *Governing the commons: The evolution of institutions for collective action*. N. Y.: Cambridge University Press.
- Pejovich S. (1994). The market for institutions vs. capitalism by fiat. *Kyklos*, Vol. 47, No. 4, pp. 519–528.
- Pejovich S. (1996). The market for institutions versus the strong hand of the state: The case of Eastern Europe. In: B. Dallago, L. Mittone (eds.). *Economic institutions, markets and competition*. Cheltenham: Edward Elgar, pp. 111–126.
- Ruester S., Neumann A. (2009). Linking alternative theories of the firm — a first empirical to the liquefied natural gas industry. *Journal of Institutional Economics*, Vol. 5, No. 1, pp. 47–64.
- Rumelt R. P., Schendel D., Teece D. J. (1991). Strategic management and economics. *Strategic Management Journal*, Vol. 12, No. S2, pp. 5–29.
- Rumelt R. P., Schendel D. E., Teece D. J. (eds.). (1994). *Fundamental issues in strategy: A research agenda*. Boston, MA: Harvard business school press.
- Simon H. A. (1947). *Administrative behavior*. N. Y.: Macmillan.
- Stigler G. J. (1966). *The Price theory*. 3rd ed. N. Y.: Macmillan.
- Sunder Sh. (2004). Contract theory and strategic management: balancing expectations and actions. In: M Dobija., S. Martin (eds.). *General accounting theory: Towards balancing the society*. Warsaw, Poland: Leon Koźmiński Academy of Entrepreneurship and Management, pp. 231–249.
- Thompson F., Reschenthaler G. (1996). The information revolution and new public management. *Journal of Public Administration Research and Theory: J-part*, Vol. 6, No. 1, pp 125–143.
- Williamson O. E. (1970). *Corporate control and business behaviour; an inquiry into the effects of organization form on enterprise behaviour*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.

- Williamson O. E. (1985). *The economic institutions of capitalism: Firms, markets, relational contracting*. N.Y.: Free Press. [Рус. пер.: Уильямсон О. (1996). Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, “отношенческая” трактация. СПб.: Лениздат.]
- Williamson O. E. (1991). Strategizing, economizing and economic organization. *Strategic Management Journal*, Vol. 12, No. S2, pp. 75–94.
- Williamson O. E. (1996). *Mechanisms of governance*. N.Y.: Oxford University Press.
- Wilson I. (1998). Strategic planning for the millennium. Resolving the dilemma. *Long Range Planning*, Vol. 31, No. 4, pp. 507–513.
-

Foundations of the parametric strategic management: An institutional economics perspective

Alexander Obydenov

Author affiliation: Publishing house *Abevega Ru* (Moscow, Russia).
Corresponding author, email: alexander.obydenov@gmail.com.

The article suggests the idea of parametric strategic management based on using institutions, or “rules of the game”, as control parameters ensuring targeting of sustainable states, functioning modes and development trajectories (attractors) of the managed economic system, in particular, economic organization. The rules themselves do not contain directions of changes towards target attractors. The Coase theorem appears to be the economic foundation of the proposed approach.

Keywords: parametric strategic management, new institutional economics, Coase theorem.

JEL: B15, B52, D23, L10, M10.

НАУЧНЫЕ СООБЩЕНИЯ

В. Загашвили

Зарубежный опыт импортозамещения и возможные выводы для России*

В статье анализируется возможность использовать зарубежный опыт импортозамещения в современной российской экономике. Рассматриваются теоретические истоки этой политики, заложенные Ф. Листом, а также их развитие и практическая реализация в середине и второй половине XX в. Показано несоответствие политики импортозамещения современному этапу развития мировой экономики. Сделан вывод, что главным направлением экономической политики должно стать создание условий для эффективного встраивания национального бизнеса в глобальные воспроизводственные процессы, в транснациональные цепочки создания добавленной стоимости.

Ключевые слова: импортозамещение, глобализация экономики, транснационализация производства, диверсификация экономики.

JEL: F5, F6.

Ухудшение политических отношений между Россией и ведущими странами Запада привело в 2014 г. к взаимному введению экономических санкций, действие которых было продлено в 2015 и 2016 гг. Такие санкции представляют собой спорный, но распространенный инструмент политики. Советский Союз практически постоянно жил в условиях торговых ограничений. Последние по времени санкции действовали в 1980-е годы и были связаны с введением советского воинского контингента в Афганистан.

Правительства прибегали к импортозамещению не только в условиях санкций, когда оно носило вынужденный характер, но и в период индустриализации национальной экономики, что получило отражение в термине «импортозамещающая индустриализация» (*import substitution industrialization*). Правда, Россия уже давно миновала данную стадию. Очевидно, сегодня мы имеем дело с импортозамещающей *диверсификацией*. Однако, поскольку цели и средства обеих стратегий в основном совпадают, зарубежный опыт импортозамещающей индустриализации второй половины XX в. может оказаться актуальным для сегодняшней России.

Загашвили Владислав Степанович (zagashvili@imemo.ru), д. э. н., проф., завсектором внешнеэкономической политики Института мировой экономики и международных отношений (ИМЭМО) РАН (Москва).

* Исследование выполнено при финансовой поддержке Российского научного фонда (проект № 14-28-00097 «Оптимизация российских внешних инвестиционных связей в условиях ухудшения отношений с ЕС») в ИМЭМО РАН. Статья подготовлена на основе доклада, представленного на Ученом совете ИМЭМО РАН 14 октября 2015 г.

Теория

Термин «импортозамещение» можно рассматривать как часть более широкой категории — самообеспечения. Оба понятия применяются к различным сферам. Это, например, движение «городское импортозамещение», направленное на повышение самообеспечения небольших местных сообществ базовыми ресурсами — водой, энергией и продуктами питания. Отметим также желание некоторых людей вернуться, хотя бы частично, к натуральному хозяйству — получать электроэнергию от ветряного двигателя или солнечных батарей, воду — из колодца, а еду — с собственного огорода. В той или иной форме импортозамещение присутствует в различных вариантах концепции устойчивого развития.

Государственная политика импортозамещения направлена на содействие развитию собственного производства, способного удовлетворить потребности внутреннего рынка, покрываемые за счет импорта. В этих целях используется широкий спектр инструментов промышленной и внешнеторговой, бюджетной и налоговой политики: национализация предприятий ведущих отраслей промышленности; государственные инвестиции; государственно-частное партнерство; поддержка компаний дешевыми кредитами и субсидиями, налоговыми льготами; ограничение импорта и валютных операций.

Основоположником политики импортозамещения часто называют немецкого экономиста первой половины XIX в. Ф. Листа, хотя это не совсем верно. Взгляды Листа сформировались в США, куда он был вынужден на время эмигрировать, скрываясь от преследований за свои чрезмерно либеральные и демократические, по тем временам, призывы. В тот период в Новом Свете уже реализовывались основные принципы политики импортозамещения, выдвинутые, в частности, первым министром финансов США А. Гамильтоном, утверждавшим, что для становления нарождающейся промышленности необходимо сочетать протекционистскую защиту со стимулирующими мерами со стороны государства.

Но верно и то, что Лист разработал теоретическое обоснование политики импортозамещения, вступив в полемику с приверженцами воззрений английских политэкономов, создателей теории свободной торговли. В хронологическом плане эти теории соседствовали довольно близко. Знаменитое «Исследование о природе и причинах богатства народов» А. Смита было опубликовано в 1776 г. Гамильтон представил свой третий «Доклад о мануфактурах» в 1791 г. Главный труд Д. Рикардо «Начала политической экономии и налогового обложения» был написан в 1817 г. Работа Листа «Национальная система политической экономии» вышла в 1841 г. (см.: List, 1909).

Лист подчеркивал, что каждой стадии экономического развития страны соответствует определенный тип экономической политики. Свобода торговли, по его мнению, отвечала интересам Великобритании, а экономически и политически раздробленная Германия, которая позже вступила на путь индустриализации, нуждалась во внешних оградительных барьерах и целенаправленной поддержке государства. Свобода торговли рассматривалась Листом как орудие доминирующей экономики против менее развитых стран, препятствующее созданию в них конкурентоспособной промышленности.

Идеи Листа широко распространились в середине XIX в., когда в странах континентальной Европы началась индустриализация. В. Байер (Baer, 1972) утверждает, что через стадию импортозамещения прошли все страны, вступившие на путь индустриализации после Великобритании. При этом государство играло большую роль в защите и стимулировании развития

национальной промышленности. Предприятия, как правило, принадлежали местному капиталу; многие страны использовали внешние источники финансирования для создания необходимой инфраструктуры; технологии и квалифицированная рабочая сила ввозились из Великобритании и других стран, ранее приступивших к индустриализации.

Страны Азии, Африки и Латинской Америки существенно отстали в проведении индустриализации от европейских государств. Отчасти причиной послужила структура колониальной экономики, в какой-то мере — высокая прибыльность экспорта сырья, в значительной — отсутствие развитого класса предпринимателей. Однако, как отмечают специалисты по экономической истории, уже в первой половине XX в. положение стало меняться. Цены на сырье начали снижаться, развивающиеся страны добились определенных успехов в укреплении своей институциональной системы, некоторые из них внедряли в свою экономическую политику принципы импортозамещения (например, Бразилия приступила к проведению политики импортозамещения еще до Второй мировой войны и отказалась от нее лишь в конце 1980-х годов). Во второй половине XX в. с распадом колониальной системы доктрина импортозамещения стала популярной во многих развивающихся странах.

Стратегию импортозамещения использовали многие страны, но особенно сильно она ассоциируется с опытом латиноамериканских стран. Большой вклад в теорию и практику импортозамещения внес аргентинский экономист Р. Пребиш (Prebisch, 1950). Его теоретические построения базировались на выдвинутой в 1948—1949 гг. британским экономистом Х. Зингером и развитой самим Пребишем гипотезе. Согласно ей, поскольку цены на продукцию обрабатывающей промышленности растут быстрее, чем цены на сырье, выгоды от международной торговли достаются промышленно развитым странам, а экспортеры сырья оказываются в проигрыше (Arezki et al., 2013). Разработанные Пребишем рекомендации легли в основу экономической политики, проводившейся правительством Аргентины на протяжении нескольких десятилетий, начиная с 1950-х годов.

Теорию импортозамещения разрабатывал также бразильский экономист С. Фуртадо. Ее положения разделяли сторонники доктрины латиноамериканского структурализма. Эта теория пользовалась поддержкой со стороны Экономической комиссии ООН для Латинской Америки (в ней Пребиш был исполнительным секретарем в 1948—1962 гг.) и ЮНКТАД, созданной при его непосредственном участии (генеральный секретарь в 1964—1969 гг.).

Практика

В XX в. импортозамещающая индустриализация в ряде стран Азии и Латинской Америки дала хорошие результаты на начальных этапах, когда поддержку оказывали трудоемким отраслям, производившим преимущественно товары народного потребления, она соответствовала национальной структуре факторов производства и опиралась на внутренний спрос. Впечатляющих результатов на этом этапе добились страны с емким внутренним рынком, то есть крупные страны с относительно высоким уровнем доходов на душу населения.

Однако затем, когда настал черед капиталоемких отраслей, страны, продолжившие линию на импортозамещение, столкнулись с замедлением роста, увеличением бюджетного дефицита и внешней задолженности, ускорением инфляции, падением уровня жизни населения. Для оплаты импорта оборудования требовались валютные средства, которые внутренний рынок

был не в состоянии генерировать, и правительства стали широко прибегать к внешним заимствованиям, внося тем самым «вклад» в возникновение мирового долгового кризиса. Таможенные барьеры и ослабление национальной валюты ограничивали доступ к передовому импортному оборудованию. Технологическое отставание, усиление монополизации и постоянно растущие коррупционные риски усугубляли ситуацию (Saleem, 1992. Р. 3).

Все это практически российские условия. Правда, Россия располагает источником валютных средств, получаемых от экспорта энергоносителей. Но этот поток заметно уменьшился, федеральный бюджет дефицитен, стремительно сокращаются суверенные фонды.

Для увеличения емкости внутреннего рынка и использования эффекта масштаба в странах Латинской Америки был запущен процесс региональной интеграции. Однако попытки организовать коллективное импортозамещение на основе интеграции стран-единомышленников не смогли исправить ситуацию (что также можно рассматривать в качестве предупреждения).

В то же время странам Юго-Восточной Азии (ЮВА), совершившим переход к экспортоориентированной стратегии, удалось существенно расширить свое присутствие на внешнем рынке, успешно конкурируя с ведущими мировыми производителями. Здесь мы видим совершенно иную картину: сравнительно низкая инфляция, профицит платежного баланса, устойчивость национальной валюты, повышение качества жизни населения. Темпы роста ВВП и экспорта этих стран заметно превосходили соответствующие показатели крупнейших латиноамериканских государств (табл. 1–2).

Т а б л и ц а 1

Среднегодовые темпы прироста ВВП (в %)

Страна	1970–1980	1980–1990	1990–2000	2000–2010	2011	2012	2013	2014
Аргентина	2,4	–0,2	4,2	5,0	8,6	0,9	2,9	0,5
Бразилия	8,3	3,1	2,8	3,7	2,7	1,0	2,5	0,1
Мексика	6,4	0,8	3,1	2,2	3,9	4,0	1,4	2,1
О. Тайвань	10,2	8,7	6,6	4,4	3,8	2,1	2,2	3,7
Респ. Корея	9,8	10,1	6,2	4,3	3,7	2,3	3,0	3,3
Сингапур	8,4	6,7	7,2	6,1	6,0	1,9	4,1	2,9
Весь мир	3,8	3,3	2,8	2,8	2,8	2,2	2,3	2,5
Россия	–	–	–	5,4	4,3	3,4	1,3	0,6

Источник: United Nations Conference on Trade and Development. <http://unctad.org/en/Pages/Statistics.aspx>.

Т а б л и ц а 2

Среднегодовые темпы прироста экспорта (в %)

Страна	1950–1960	1960–1970	1970–1980	1980–1990	1990–2000	2000–2010	2010–2014
Аргентина	–0,3	4,8	18,0	2,1	10,1	11,8	0,8
Бразилия	–2,1	7,2	21,8	5,1	5,9	15,5	1,6
Мексика	3,1	6,1	25,6	5,9	16,1	7,0	6,8
О. Тайвань	6,8	23,1	28,8	14,8	7,4	7,6	2,6
Респ. Корея	0,8	39,8	37,2	15,0	10,1	12,5	4,3
Сингапур	–0,1	3,3	28,2	9,9	9,9	12,0	3,1
Весь мир	6,5	9,2	20,4	5,9	6,7	10,9	4,8
Россия	–	–	–	–	–	17,7	4,5

Источник: см. табл. 1.

Результаты политики импортозамещения оказались противоположными заявленным: зависимость от внешней сферы лишь усиливалась. Причем если в случае экспортоориентированных стран это компенсировалось повышением их роли в мировой экономике, то страны, продолжившие линию на импортозамещение, ни на какую «взаимность» рассчитывать не могли. Усиление их зависимости было односторонним.

Изменилась и внешняя среда. В мире ускорялись глобализационные процессы, росло значение международной инвестиционной сферы по сравнению с традиционной торговлей, компании разных стран повсеместно устанавливали кооперационные отношения, растущая часть международного обмена стала осуществляться в рамках транснациональных производственных комплексов. Перед экономикой возникли новые задачи, которые не могли быть решены в рамках прежней парадигмы. Стратегия импортозамещения изжила себя. Она перестала соответствовать не только новым внутренним задачам, но и внешним условиям, и в 1980–1990-е годы латиноамериканские страны начали отказываться от нее.

Такой поворот в экономической политике соответствовал позиции МВФ и Всемирного банка, включивших рыночную либерализацию в пакет рекомендаций, выполнение которых требовалось для получения международного кредита. Принципы, которыми руководствовался МВФ в тот период, подвергаются критике, часто вполне заслуженной. Но заметим, что развивающимся странам пришлось обращаться к помощи международных финансовых институтов в том числе потому, что проводившаяся ими политика импортозамещения привела к существенному ухудшению состояния их экономики. Впрочем, масштабы либерализации торговли не были значительными. В Бразилии и Аргентине средневзвешенные ставки таможенного тарифа на продукцию обрабатывающей промышленности по-прежнему в несколько раз превосходят уровень Тайваня и Республики Корея, не говоря уже о Сингапуре, где они нулевые.

Эта смена вектора сказалась на темпах экономического роста в странах Латинской Америки с определенным временным лагом. В 1990-е и 2000-е годы в них вновь начали расти доходы на душу населения. Однако накопленное отставание было слишком велико. Если в 1970 г. Аргентина, Бразилия и Мексика по уровню подушевого ВВП превосходили Республику Корея и Тайвань и находились примерно на одном уровне с Сингапуром, то в 2014 г. уже экспортоориентированные экономики превосходили их по удельным доходам в 3 или даже 5 раз (табл. 3–4). Тем не менее отметим, что торго-

Т а б л и ц а 3

Среднегодовые темпы прироста подушевого ВВП (в %)

Страна	1970–1980	1980–1990	1990–2000	2000–2010	2011	2012	2013	2014
Аргентина	0,8	–1,7	2,9	4,1	7,6	0,1	2,0	–0,4
Бразилия	5,7	0,9	1,2	2,6	1,8	0,2	1,6	–0,7
Мексика	3,4	–1,2	1,1	0,9	2,6	2,7	0,2	0,9
О. Тайвань	8,0	7,3	5,7	3,8	3,5	1,8	2,0	3,5
Респ. Корея	7,9	8,6	5,5	3,8	3,1	1,7	2,4	2,7
Сингапур	6,8	4,3	4,4	3,3	3,7	–0,2	2,0	0,9
Весь мир	1,9	1,5	1,4	1,6	1,6	1,0	1,1	1,3
Россия	–	–	–	5,7	4,4	3,6	1,6	0,9

Источник: см. табл. 1.

ВВП на душу населения в постоянных ценах, 2005 г. (долл.)

Страна	1970	1980	1990	2000	2010	2014
Аргентина	4839	5310	4094	5473	7274	7964
Бразилия	2329	4204	3998	4406	5617	5779
Мексика	4665	6658	6509	7589	8076	8610
О. Тайвань	1862	4110	7967	14 058	20 032	22 281
Респ. Корея	2019	3998	8811	15 502	22 675	25 027
Сингапур	4796	9793	16 518	25 356	34 157	36 374
Весь мир	4245	5114	5844	6676	7650	8042
Россия	–	–	–	3866	6331	7016

Источник: см. табл. 1.

вая либерализация, как и другие меры экономической политики, не служит универсальным ключом к решению всех проблем, например бедности и распределения доходов (Braga, 2006). Целесообразность либерализации внешних экономических связей определяется многими обстоятельствами и зависит от конкретной ситуации в той или иной стране в данный момент.

Аргументы

Сторонники импортозамещения обычно выдвигают *аргумент молодых отраслей*, в соответствии с которым нарождающиеся и перспективные отрасли промышленности нуждаются в поддержке на стадии становления. Предполагается, что срок такой поддержки ограничивается периодом, в течение которого данные отрасли достигают уровня, позволяющего им беспрепятственно конкурировать с ведущими мировыми производителями. Для успеха такой политики критически важно соблюдать баланс между поддержкой производителей и поощрением конкуренции (World Bank, 2005. Р. 146).

Теория импортозамещения не дает удовлетворительного ответа на вопрос о принципах и способах выбора таких отраслей. Возложение этой миссии на государственный аппарат расширяет поле для рентоориентированного поведения. Иными словами, лица и компании, приближенные к властным инстанциям, получают новые возможности для перераспределения государственных средств в свою пользу. При этом необходимых ресурсов лишаются компании, которые могли бы использовать их производительно.

С аргументом молодых отраслей тесно связано другое объяснение необходимости поддерживать промышленность. Речь идет о *слабости рыночных институтов*, в частности рынка капиталов, в развивающихся экономиках. Поскольку неразвитые рыночные механизмы не способны в полной мере выполнять регулирующие функции, часть их на этапе становления берет на себя государство. Шансы отраслей с длительным сроком окупаемости вложений привлечь инвестиции в условиях нарождающегося и довольно «дикого» капитализма становятся мизерными. Им нужно помочь, поскольку частный капитал, руководствующийся относительно коротким горизонтом прогнозирования, сам в эти отрасли не придет. В поддержке нуждаются не только новые, но и старые предприятия, испытывающие временные трудности в условиях системной трансформации.

Данный аргумент представляется достаточно весомым. Однако срок его действия ограничивается периодом формирования развитого рыночного

механизма. В 1990-е годы, в период системной трансформации в России действительно ощущалась потребность в протекционизме и регулирующей деятельности государства для восполнения недостатков слабого рыночного механизма, становление которого проходило с большими издержками. Но тогда государство старалось отстраниться от участия в экономике. Активизация государственного регулирования наблюдается сегодня, спустя четверть века после начала системных преобразований, когда данный аргумент выглядит несколько искусственным. Рыночные институты созданы, немонополизированный бизнес не нуждается в чрезмерном вмешательстве государства. Ему необходимы соблюдение уже принятых законов и избавление от избыточного государственного регулирования, освобождение от административного давления. Бизнесу требуется не возведение внешних барьеров, а поддержка в преодолении внутренних препятствий, выстраиваемых монополиями.

Третий аргумент: *барьеры на пути товаров стимулируют приток инвестиций*. Данная связь когда-то действительно играла роль, но она все более ослабевает и даже превращается в свою противоположность. Дело в том, что протекционистские меры провоцируют встречные шаги со стороны торговых партнеров. Между тем в условиях глобализации иностранные инвесторы, рассматривающие целесообразность вложений в экономику той или иной страны, как правило, учитывают возможности сбыта продукции на мировом рынке. Проекты, лишенные таких перспектив, находятся в заведомо проигрышном положении. Это означает, что протекционизм вместо привлечения инвестиций все больше провоцирует их отторжение.

Протекционизм

Политике импортозамещения, как правило, сопутствуют увеличение государственного участия в экономике, субсидирование основных отраслей промышленности, высокое налогообложение и протекционизм. Протекционизм не обязательно проводится в целях импортозамещения. Его задачей может быть сохранение доли местных производителей на внутреннем рынке. Однако протекционизм практически всегда выступает в качестве одного из основных инструментов политики импортозамещения.

Тот факт, что сегодня к протекционизму прибегают даже страны, продвигающие либерализацию торговли, не следует рассматривать как оправдание такой политики и использовать их пример как руководство к действию. Протекционизм и в передовых государствах используется группами влияния для поддержки производств, не способных противостоять международной конкуренции. За защиту низкой производительности расплачивается общество, а выгоду за его счет получают заинтересованные группы. Высокая степень монополизации российской экономики повышает риски такой политики, которая, скорее всего, приведет к закреплению отставания и консервации неэффективности, нанесет ущерб внутреннему потреблению и, ослабляя собственную производственную базу, в конечном счете усилит зависимость отечественной экономики от поставок продукции из-за рубежа.

Кроме того, вряд ли торговые партнеры России останутся безучастными к возведению барьеров на пути их товаров. Скорее всего они ответят встречными мерами, затрудняющими проникновение российских товаров на их рынки. В результате, во-первых, продукция даже успешных российских компаний может не найти сбыта на мировом рынке. Во-вторых, как уже говорилось, в условиях глобализации протекционизм скорее не привлекает,

а отпугивает инвестиции, то есть политика импортозамещения может еще больше снизить и без того невысокую инвестиционную привлекательность российской экономики.

Транснационализация

Во времена Листа и даже в середине XX в. можно было говорить о целесообразности временного «закрытия» экономики для осуществления догоняющей индустриализации. Последними с успехом использовали стратегию импортозамещения страны ЮВА, главным образом благодаря тому, что они успели вовремя отказаться от нее и перейти к экспортоориентированной стратегии.

Ускорение глобализационных процессов стало одной из причин провала второго этапа импортозамещающей индустриализации. Как свидетельствует опыт стран Латинской Америки, продолжение курса на импортозамещение сверх отведенного ему исторического времени негативно сказывается на состоянии национальной экономики. В работе: Dollar, Краау, 2004, было показано, что наиболее быстро растет ВВП развивающихся стран с глобализирующейся экономикой. За ними следуют развитые страны, а самые низкие темпы роста характерны для развивающихся стран, относительно слабо включенных в глобализационные процессы. Таким образом, если развивающиеся страны с глобализирующейся экономикой приближаются к развитым, то остальные, напротив, все больше отстают от них.

К аналогичным выводам подводит не только зарубежный опыт. Одной из причин краха советской экономики была идеология самообеспечения на всех уровнях экономической системы. Едва ли не каждое предприятие имело подсобные цеха, в которых изготавливалась необходимая для основной деятельности продукция. Именно в самообеспечении руководству СССР виделась гарантия независимости от «враждебного окружения». Однако в действительности неизбежная при этом потеря эффективности производства подрывала возможность экономического роста и вела к усилению отставания от развитых стран, что завершилось крушением экономической модели, основанной на самообеспечении.

За прошедшие годы значение данного фактора лишь возросло. С 1995 по 2008 г. индекс участия всех стран в глобальных цепочках создания добавленной стоимости (ЦСДС) (global value added chains) повысился с 40 до 52% (табл. 5). Высокие показатели участия в ЦСДС имеют страны ЮВА. У стран Латинской Америки они заметно ниже. В 2011 г., как показывают наиболее свежие данные совместного проекта ВТО—ОЭСР, доля иностранной добавленной стоимости в общей стоимости экспорта Бразилии составила 10,8%,

Т а б л и ц а 5

Индекс участия в глобальных цепочках создания добавленной стоимости (в %)

	1995	2000	2005	2008	2009
Все страны	39,8	46,2	51,0	51,9	48,5
Развитые	39,6	46,3	49,9	50,7	47,2
Развивающиеся	40,5	45,9	53,5	54,4	50,9

Источник: World Trade Organization. World Trade Report 2014. https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/world_trade_report14_e.pdf.

Т а б л и ц а 6

Доля иностранной добавленной стоимости в экспорте (в %)

Страна	1995	2000	2005	2010	2011
Аргентина	5,7	6,3	13,3	13,0	14,1
Бразилия	7,8	11,5	11,7	10,3	10,8
Мексика	27,3	34,4	33,0	34,5	31,7
О. Тайвань	30,7	32,3	37,5	41,8	43,6
Респ. Корея	22,3	29,8	33,0	39,2	41,7
Сингапур	42,4	45,3	39,8	41,3	41,8
ОЭСР	15,0	18,1	20,8	22,5	24,3
ЕС	19,2	23,5	24,4	26,4	28,2
Россия	13,3	18,3	12,8	13,1	13,7

Источник: Trade in Value Added (TiVA), October 2015. http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA2015_C1#.

Аргентины — 14,1, Мексики — 31,7%, в то время как у Республики Корея, Сингапура и Тайваня она находилась в интервале от 41 до 44%. Показатель России — 13,7% (табл. 6).

Движение в сторону самообеспечения противоречит современным тенденциям мирового экономического развития, заключающимся в углублении международного разделения труда и транснационализации производства. Страна, вступившая на путь импортозамещения, конкурирует не с отдельными вырвавшимися вперед странами, а с компаниями, вовлеченными в глобальное производство, по существу, со всем остальным миром, объединенным в транснациональные комплексы.

Представляются совершенно беспочвенными расчеты на некий «конец глобализации». Не обоснованы и раздававшиеся в период кризиса 2008—2009 гг. призывы уменьшить зависимость национальных экономик от мирового рынка. Мировое сообщество выработало противоположную реакцию на новые вызовы глобализации: не прятаться по своим национальным «квартирам», а предпринять совместные действия по выстраиванию системы глобального управления.

Мировой опыт выявил недостатки политики импортозамещения, нацеленной на создание предприятий, конкурентоспособных в лучшем случае на внутреннем рынке. На нынешнем этапе глобализации не стоит повторять и успешный в прошлом опыт стран ЮВА. Ориентация на экспорт сегодня также имеет ограничения. На первый план выходит не столько наращивание товарного экспорта, сколько создание условий для эффективного встраивания национального бизнеса в глобальные воспроизводственные процессы, в транснациональные ЦСДС.

Проблемы импортозамещения в России

Взятый в 2014 г. курс на импортозамещение в России имеет два источника. Первый представлен санкциями, которые затронули как финансовую, так и производственную сферы. Особенно чувствительным оказался запрет на экспорт в Россию высоких технологий в различных отраслях промышленности.

Второй источник — ответные меры российской стороны, распространившиеся преимущественно на импорт продуктов питания из стран, которые ввели санкции. Рост производства аграрной продукции стал едва ли

не единственным положительным результатом импортозамещения. Однако ему сопутствовали снижение качества продуктов питания и повышение цен, что привело к росту инфляции, падению реальных доходов и ухудшению качества жизни населения и, в итоге, к сжатию потребительского спроса.

Возникает вопрос: что делать сейчас, когда страна находится в вынужденном состоянии импортозамещения на фоне экономического спада? Правительство отвечает принятием антикризисных мер и программы импортозамещения. Оно ищет новые источники финансирования в Китае, суверенных фондах арабских монархий, Новом банке развития БРИКС и Азиатском банке инфраструктурных инвестиций, пытается найти западные технологии на Востоке, заинтересовать азиатских инвесторов, укрепить отношения с государствами, не вовлеченными в ее политический конфликт со странами Запада.

Едва ли не главная проблема в том, что в России невозможно найти поставщиков требуемых комплектующих изделий и материалов. По данным Счетной палаты РФ, отечественные предприятия не могут удовлетворить спрос по многим видам оборудования. Так, «практически отсутствуют отечественные предложения по следующим направлениям: литейное, кузнечно-прессовое, механообрабатывающее, сборочное, сварочное, окрасочное, термическое, инструментальное, штамповочное оборудование; электронные компоненты, необходимые для создания микропроцессорных систем управления; ряд конструкционных материалов» (Рябухин, 2012. С. 406). На ограниченный потенциал импортозамещения в экономике в целом указывают эксперты ЦБ РФ (Банк России, 2015. С. 32–33). Кризисное состояние экономики, колебания курса рубля и неопределенность внешнеполитических перспектив чрезвычайно затрудняют инвестиционное планирование и приводят к сокращению капиталовложений. Аналитический центр при Правительстве РФ предупреждает, что «снижение инвестиций в обрабатывающую промышленность может негативно отразиться на процессе импортозамещения» (АЦ, 2015).

Любая изоляция неизбежно искажает действие объективных факторов, определяющих участие страны в международном разделении труда, что делает его не оптимальным и лишает страну важнейшего источника повышения эффективности производства. Стратегические интересы развития отечественной экономики диктуют необходимость нормализации политических отношений со странами Запада и отмены санкций.

Российские компании могли бы участвовать в транснациональном производстве не только в таких очевидных формах, как выпуск комплектующих изделий, сборочные или технологические операции на разных стадиях производственного цикла. Выгодной формой интеграции в транснациональные цепочки выступает подключение российских компаний к научным разработкам и проектированию, в ходе которых генерируется значительная часть добавленной стоимости. Наряду с созданием новой продукции и ее производством сферами участия в ЦСДС могут быть сбытовая деятельность и послепродажное обслуживание.

Предпочтительность того или иного направления интеграции в ЦСДС зависит от наличия, качества и относительной стоимости факторов производства, возможностей партнеров и других факторов. Россия располагает не только обширными природными ресурсами, но и сильной системой образования, квалифицированными кадрами, научной базой и крупным аграрным потенциалом. С этой точки зрения привлекательны наукоемкие отрасли, а также сельское хозяйство и производство продуктов питания, где транснациональные ЦСДС также получили широкое распространение.

* * *

Существует три вида *импортозамещения*: 1) импортозамещающая индустриализация (пройденный этап для России); 2) импортозамещающая диверсификация (по сути, об этом идет речь в настоящее время); 3) вынужденное импортозамещение (как следствие экономических санкций — тоже случай России). В политике *диверсификации* также можно выделить три разновидности: 1) созидаящая диверсификация (за счет создания новых видов продукции); 2) замещающая диверсификация; 3) расширенная диверсификация (на основе транснационализации производства).

Политика импортозамещения сыграла свою историческую роль. Она была успешной в периоды, когда соответствовала внутренним и внешним условиям развития национальной экономики. Но в конечном счете в выигрыше оказались страны, которые сумели вовремя отказаться от нее.

Как *стратегия* импортозамещение не соответствует ни современному этапу развития мировой экономики, ни уровню развития российской экономики. В то же время как *средство* оно может найти место в арсенале экономической политики, в частности в борьбе за концентрацию на своей территории наиболее выгодных операций глобального технологического цикла. Примером такого импортозамещения служит локализация изготовления компонентов для сборочных производств. Но импортозамещающая диверсификация, подразумевающая замещение одного известного продукта аналогичным, проигрывает созидаящей диверсификации, нацеленной на создание нового — новых возможностей, видов продукции, технических решений, материалов и способов производства. Однако на массовый поток инноваций и прорывных открытий рассчитывать не следует. Созидаящую диверсификацию нужно стимулировать, но она едва ли может претендовать на статус стратегии.

Долгосрочным задачам развития российской экономики соответствует третий вариант — *расширенная диверсификация*, основанная на активизации участия российских компаний в транснациональном производстве. В рамках этой стратегии находят применение две другие модели: модель «замещения» — в ходе борьбы за возможность выполнять этапы глобального производства, на которых создается наибольшая доля добавленной стоимости; модель «созидания» — при организации российскими компаниями своих глобальных ЦСДС, опирающихся на отечественные научные открытия и технологические достижения. Основными условиями успеха такой стратегии, как, впрочем, и любой другой, выступают преодоление внешней изоляции России и создание благоприятных внутренних условий для ведения бизнеса, в первую очередь путем демополизации экономики и улучшения качества основных государственных институтов.

Список литературы / References

- АЦ (2015). Динамика инвестиционной активности в условиях спада экономики России: Бюллетень социально-экономического кризиса в России. Вып. 5 / Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации. <http://ac.gov.ru/files/publication/a/6394.pdf>. [Analytical Center under the Government of the Russian Federation (2015). *Dynamics of investment activity under conditions of recession of Russian economy: Bulletin of Social and Economic Crisis in Russia*, Iss. 5. (In Russian).]

- Банк России (2015). Доклад о денежно-кредитной политике. № 1. http://www.cbr.ru/publ/ddcp/2015_01_ddcp.pdf. [Bank of Russia (2015). *The report on monetary policy*, No. 1. (In Russian).]
- Рябухин С. Н. (2012). Технологии и модернизация промышленности: взгляд Счетной палаты Российской Федерации // *Федеральный справочник*. Т. 25. С. 405–414. [Ryabukhin S. N. (2012). Technologies and modernization of industry: A view of the Accounting Chamber of RF. *Federal Handbook*, Vol. 25, pp. 405–414. (In Russian).]
- Arezki R., Hadri K., Loungani P., Rao Y. (2013). Testing the Prebisch–Singer hypothesis since 1650: Evidence from panel techniques that allow for multiple breaks. *IMF Working Paper*, No. 13/180.
- Baer W. (1972). Import substitution and industrialization in Latin America: Experiences and interpretations. *Latin American Research Review*, Vol. 7, No. 1, pp. 95–122.
- Braga C. A. (2006). *Import substitution industrialization in Latin America: Experience and lessons for the future*. Paper prepared for a seminar in honor of Professor Werner Baer, held at the University of Illinois at Urbana-Champaign, December 1–2.
- Dollar D., Kraay A. (2004). Trade, growth, and poverty. *Economic Journal*, Vol. 114, No. 493, pp. 22–49.
- List F. (1909). *The national system of political economy*. London: Longmans, Green, and Co.
- Prebisch R. (1950). *Theoretical and practical problems of economic growth*. United Nations Economic and Social Council, Economic Commission for Latin America, Fourth Session, Mexico, D.F., 28 May.
- Saleem H. N. (1992). *Import substitution in the manufacturing sector*. New Delhi: Ashish Printers & Publication.
- World Bank (2005). *Economic growth in the 1990s: Learning from a decade of reform*. Washington, D.C.
-

Foreign experience of import substitution and possible conclusions for Russia

Vladislav Zagashvili

Author affiliation: Institute of World Economy and International Relations,
Russian Academy of Sciences (Moscow, Russia). Email: zagashvili@imemo.ru.

The article analyzes the possibility to use foreign experience of import substitution in the current environment of the Russian economy. The paper addresses the theoretical foundation of the import substitution policy laid down by F. Liszt, as well as its development and practical implementation in the middle and second half of the twentieth century. It is shown that such a policy is not consistent with the trends and the current stage of the world economic development. The conclusion is made that Russian economic policy should be focused on creating conditions for effective integration of the national business into the net of transnational industry and global value added chains.

Keywords: import substitution, globalization of economy, transnationalization of production, diversification of economy.

JEL: F5, F6.

РАЗМЫШЛЕНИЯ НАД КНИГОЙ

П. Ореховский

Методология экономической науки в ретроспективе

*(О книге В. М. Ефимова «Экономическая наука
под вопросом: иные методология, история
и исследовательские практики»)*

В рецензии рассматриваются основные идеи книги В. М. Ефимова. Особый интерес вызывают предложения автора по переходу к модели исследовательского университета и реализации конструктивистской схемы анализа экономических феноменов. Ефимов предлагает радикально переосмыслить историю развития экономической науки, негативно оценивая появление неоклассического мейнстрима и реабилитируя немецкую историческую школу и американский (старый) институционализм. Ретроспективный анализ осуществляется автором в рамках широкого политико-экономического контекста, в котором рассматривается становление теоретических убеждений выдающихся экономистов. В книге представлены и рефлексия личного исследовательского опыта, и малоизвестные детали биографий авторитетных исследователей.

Ключевые слова: конструктивизм, дискурсивный анализ, неоклассика, институционализм.

JEL: A11, B10, B20, B31, B41, Z13.

Сюжет о соотношении экономической науки с реальностью не нов — достаточно вспомнить решение вопроса о реалистичности предпосылок экономических моделей М. Фридменом (2012). Думается, в будущем какой-нибудь ехидный методолог непременно составит подробную антологию работ, посвященных классификации «причин бесполезности» экономической науки. Кризис 2008 г., как известно, вызвал такой вопрос к экономистам даже у английской королевы. А в России не кто иной, как глава Новой экономической ассоциации, академик В. М. Полтерович (2011), попытался на него ответить, разбирая недостатки современных теорий, хотя королева его вроде бы об этом не спрашивала.

Поэтому, когда читатель видит подзаголовок авторского введения: «Кто, как и почему смог предвидеть наступление кризиса» (Ефимов, 2016.

Ореховский Петр Александрович (orekhovskypa@mail.ru), д. э. н., главный научный сотрудник Института экономики РАН, профессор Финансового университета при правительстве РФ (Москва).

С. 3), у него может возникнуть чувство, что В. М. Ефимов ломится в давно открытую дверь — как российские, так и зарубежные представители экономического мейнстрима согласны с упреками в существенной ограниченности прогностических возможностей своих моделей. Однако автор в своей относительно небольшой по объему монографии претендует на гораздо большее — по сути, он обосновывает вывод о вредности и нереалистичности всего основного течения экономической теории. Учитывая, что Ефимов — не публицист-маргинал, а известный российский ученый, бывший сотрудник МГУ и РАНХиГС, имеет степень Ph.D., полученную в Женевском университете, весьма любопытно, как он пришел к таким выводам и к тому же — что еще более удивительно — решил предать их гласности.

Свой ретроспективный анализ автор начинает с У. Петти и П. Буагильбера, противопоставляя им Ф. Кенэ, и доводит до современных неoinституционалистов. Разделение экономистов на «ученых» и «шарлатанов» проводится на основе применяемой ими методологии анализа. «Правильные» экономисты идут от изучения фактов, бесед с «деловыми людьми», выявления правил хозяйственного поведения, «неправильные» начинают свое теоретизирование с введения тех или иных допущений, привлечения аналогий (с кровообращением — Ф. Кенэ, с механикой — А. Смит, с термодинамикой — Л. Вальрас, С. Джевонс) и построения соответствующих априорных концепций¹. Эти две традиции конфликтуют друг с другом, и центральным событием, после которого развитие экономической теории пошло «не так», стал спор о методах между Г. Шмоллером и К. Менгером. Ефимов занимается реабилитацией немецкой исторической школы и старого американского институционализма (правда, уже Т. Веблен оказывается для него слишком спекулятивен) (Ефимов, 2016. С. 243). Он также сравнивает указанный спор с дискуссией между Р. Бойлем и Т. Гоббсом, подробно рассматриваемой в работе Б. Латура (2006) — в этом случае победили сторонники «правильного метода», что открыло путь научно-техническому прогрессу. Собственно, основной пафос книги состоит именно в том, чтобы перенести в экономику методы естествознания, отказавшись от «чистого теоретизирования», для чего нужно вернуться к настоящему, исходному институционализму и дискурсивным практикам. Такой перенос, по мнению Ефимова, позволит изменить весь характер экономического исследования, сделав его полезным, инструментальным и позволяющим составлять точные прогнозы. Конечно, такая искренняя забота о пользе экономических занятий для человечества не может не вызывать симпатии.

Чтобы резюмировать различие между традиционным (ошибочным) и конструктивистским (правильным) подходом к научному исследованию, приведем две схемы автора.

«Элементами традиционного (нововременного) представления о научном исследовании являются объект исследования, исследователь и идеи и (или) теории (см. рис. 1) [нумерация моя. — П. О.]».

Эмпиризм рассматривал связи между этими элементами в таком порядке: „объект исследования“ → „исследователь“ → „идеи и (или) теории“. Рационализм связывал эти элементы в другом порядке: „исследователь“ → „идеи и (или) теории“ → „объект исследования“. Кантовский позитивизм колебался между этими двумя видениями научного исследования, что позволило Дж. С. Миллю настаивать на том, что экономическая наука должна основываться на априорном методе. Ну, а идеализм

¹ Отметим, что многочисленные российские сторонники методологического индивидуализма осуществляют примерно такое же разделение на «праведных» и «нечистых», но при этом в оценке указанных ученых используется противоположный знак.

видел последовательность элементов по-своему: „идеи и (или) теории“ → „объект исследования“ → „исследователь“. Материализм поворачивал направление стрелок в противоположном направлении.

Несмотря на эти отличия, все „измы“, по существу, апеллировали к одному и тому же представлению Нового времени о научном исследовании. Для него характерно также использование метафор „закон“, „механизм“ и „организм“» (Ефимов, 2016. С. 57).

Предложения Ефимова выглядят следующим образом.

«На рисунке 2 я предлагаю схему научного исследования, основанную на социальном конструктивизме, которая подытоживает то, к чему пришло немало методологов науки... Исследования Латура... показывают, что реальные практики экспериментальной науки не следуют сейчас и *не следовали никогда в прошлом* традиционной нововременной схеме... Это представление позволяет полностью поменять дискурс относительно науки и научного исследования, поворачивая его в сторону «как оно есть» от «как должно быть» моральной философии...



Рис. 1



Рис. 2

Конструктивистское представление о научном исследовании отбрасывает все дихотомии, «измы» и метафоры, сопровождавшие традиционное представление. В нем объект исследования не отделен от исследователя, как это имело место в нововременной схеме, а образует вместе с исследователем и его «инструментальную ситуацию». Идеи и теории, генерируемые такой ситуацией, оцениваются определенным сообществом, в составе которого условно можно выделить свидетелей и судей. Разница между первыми и вторыми состоит в том, что свидетели только высказывают свое мнение относительно идей и (или) теорий, а судьи, кроме этого, опираясь, возможно, на мнение свидетелей, принимают решения, которые оказывают самое непосредственное влияние на судьбу как идеи и (или) теории, так и будущего экспериментальной ситуации. Большая часть членов научного сообщества составляет только свидетелей; ими могут быть также представители некоторых сегментов общества, так или иначе затронутых порождаемыми идеями и (или) теориями. Среди судей присутствуют не только облеченные властью члены научного сообщества, но и лица, не принадлежащие к этому сообществу, но обладающие властью по отношению к нему» (Ефимов, 2016. С. 60–61).

Казалось бы, примерно на этом можно было бы и заканчивать рецензию — охарактеризована еще одна интересная методология наряду с критикой мейнстрима. Такая критика уже стала хорошим тоном, в том числе и для многих видных представителей «теоретического истеблишмента»,

начиная с В. Леонтьева и кончая А. Рубинштейном. Однако для Ефимова это — только начало. Если конструктивизм хорош, а декартовский дуализм и многое другое — плохо, то почему же «плохие парни» в экономической науке победили, да еще и заработали Нобелевские премии?

Этот неожиданный, почти детективный, поворот в книге придает ей интригу и заставляет читать далее с неослабевающим интересом. И автор оправдывает ожидания. Например: «Преподаванием... религии и заняты многие современные экономисты. Это относится, в частности, к Сергею Гуриеву (бывшему ректору... РЭШ)... и Константину Сониному (бывшему проректору РЭШ, а позже и... ВШЭ)... книги которых есть не что иное, как набор басен, затронутых идеологией, берущей свое начало в «Басне о пчелах» Мандевилля» (Ефимов, 2016. С. 103–104). Таких замечаний, посвященных разным экономистам (хотя большей частью все-таки не российским, а зарубежным), в книге более чем достаточно. С другой стороны, у Ефимова есть и свои положительные герои — Шмоллер, Р. Эли, У. Гамильтон, Дж. Коммонс, Ф. Мировски и многие другие. Признаться, в экономической литературе редко попадаются книги, где автор полемизирует с коллегами вот так, «с открытым забралом».

Разочаровывать будущего читателя книги сообщением, «кто же убийца», мне не хочется — это испортит удовольствие от чтения. А вот сделать несколько замечаний, которые, как я надеюсь, несколько облегчат чтение и понимание работы Ефимова, по-моему, необходимо.

Во-первых, автор, характеризуя методологические предпочтения того или иного исследователя, одновременно описывает и его судьбу, связи с политиками, бизнесом, отношения с коллегами. В результате методология исследования оказывается у Ефимова неразрывно связанной с *социологией науки*, а последняя погружена в общие обстоятельства политической борьбы. Кроме того, существенную роль играют и *способы организации науки и образования*. Скажем, на англосаксонские исследовательские практики существенно влияет модель «классического университета», продолжающая традиции средневековых монастырей, в то время как в Германии появляется другая модель, предложенная В. фон Гумбольдтом («исследовательский университет»).

Во-вторых, в работе присутствуют довольно жесткие нормативные оценки профессиональной этики экономистов. Ефимов приводит следующую собственную типологию академических экономистов: (1) любопытный альтруист, (2) эстет, (3) служащий, (4) коммерсант (Ефимов, 2016. С. 271). Сам автор четко формулирует свои требования: «Бывший сотрудник Норта в своей наставнической речи часто использовал рядом со словом „статья“ слово „продать“. После того как Джон [Най] закончил, я обратился к его слушателям и сказал, что, по моему мнению, мы, экономисты, не должны рассматривать себя как коммерсантов, продающих статьи для публикации в профессиональные журналы. Если уж строить какие-то аналогии с другими профессиями, то наша профессия скорее ближе к жрецам, чем коммерсантам... На что Джон, уже после того, как его слушатели... разошлись, сказал мне: „Владимир, ты — русский, и, возможно, являешься последователем Достоевского, а мне нужно кормить моих детей“. Я ничего не ответил Джону, но подумал, что в этом случае, ему, наверное, было бы лучше не становиться академическим экономистом» (Ефимов, 2016. С. 279–280).

В-третьих, в книге присутствует много интересных положений и сюжетов, каждый из которых может быть развернут в самостоятельную большую проблемную работу. Например, Ефимов показывает, что возникновение и воспроизводство институтов, в том числе экономических, неотделимы от властных отношений (Ефимов, 2016. С. 152). Очень интересна постановка

вопроса о ревизии взглядов Коммонса Р. Коузом и О. Уильямсоном, а заодно оценка этой ревизии как одной из основных новаций, позволившей неoinституционализму «вписаться» в мейнстрим.

С другой стороны, Ефимов высказывает ряд весьма категоричных и принципиальных суждений, с которыми я не могу согласиться; причем часть из этих суждений явно противоречит отстаиваемой им же методологии конструктивизма. Так, отрицательное отношение к «экономикс», по идее, должно было бы дополняться интервью с представителями делового мира: *какие практики из пройденного курса ими применяются, а какие — нет*. Хотя утверждения типа «снижение цены ведет к росту спроса» вызывает у большинства коммерсантов, работающих на рынке потребительских товаров, саркастическую ухмылку, эластичность спроса, как правило, *учитывается* при оценке скидок на объем поставки, повышении цен в рознице и т. д. Аналогично межотраслевой баланс, предложенный Леонтьевым, продолжает использоваться и для анализа, и для прогнозов. Собственно, и система национальных счетов, разработанная Р. Стоуном прежде всего для составления межотраслевого баланса, лежит в основе статистики ВВП во всех национальных экономиках. Конечно, работа Дж. фон Неймана и О. Моргенштерна по теории игр основывалась на салонных играх, однако развитие этой дисциплины Т. Шеллингом привело к изменению всей концепции ядерного сдерживания. Поэтому тезисы о том, что весь экономикс, теория игр и эконометрика не имеют отношения к реальности, — именно те априорные суждения, против которых Ефимов вроде бы и выступает.

Непонятно также, зачем автор отделяет себя от других сторонников дискурсивного анализа, одновременно высоко оценивая результаты их работы: «[Д. Макклоски и А. Кламер] проводят великолепный анализ влиятельных членов сообщества экономистов, показывая их удаленность от интересов понимания экономической действительности, но в то же время считая такую ситуацию вполне нормальной... Макклоски и Кламер вносят свой вклад в понимание реальностей сообщества экономистов, но их методология не способствует усилению способностей экономистов в понимании экономической действительности. Риторика как искусство убеждения, безусловно, должна играть очень важную роль в *оформлении результатов исследования*, но она не поможет экономисту *понять* [курсив В. Ефимова] изучаемое явление, если он (она) вместо того, чтобы исследовать институциональное знание акторов, которое определяет их поведение, причем исследовать его, вступая с этими акторами в непосредственный контакт, ограничится дедуктивными построениями без такого контакта и (или) анализом статистических данных» (Ефимов, 2016. С. 53–54). Но почему? Риторика, как и диалектика, — часть дискурсивного анализа, важно разобраться не только в том, *что* именно говорят «акторы», но и *как* они говорят (Кламер, 2015). Важность непосредственного контакта? Однако анализ контента статей в СМИ, как и организация статистического наблюдения, а заодно и способы обработки полученных данных никак не менее важны, чем интервью с теми или иными хозяйственными акторами. Более того, опора только на интервью зачастую ведет к существенным ошибкам. В среде историков мемуары относят к наиболее недостоверным источникам данных, что иллюстрируется известным афоризмом: «Врет, как очевидец». Крайне странно выглядит и противопоставление индукции и дедукции, по-видимому некритически воспринятое автором у Шмоллера.

Для всей книги Ефимова характерно еще одно априорное суждение, которое, к сожалению, приобрело для многих российских обществоведов характер банальности. Это мысль о том, что российскую и советскую жизнь

предопределяли (и предопределяют) экономические теории вообще и экономисты в частности:

«В советское время предметом и теоретической базой деятельности российских экономистов была марксистская политическая экономия, которая в постсоветское время была заменена на неоклассический экономикс, получивший название „экономическая теория“. Россияне на протяжении 70 лет испытывали на себе попытку реализации марксистской коммунистической утопии, и вот уже более 20 лет российская элита следует в своей деятельности канонам утопического капитализма... Беды России XX в. проистекали не из-за того, что она доверилась идеологиям и утопиям вообще, а [состояли] в том, что сначала марксизм, а затем экономический либерализм, которым она последовала, настойчиво догматически применялись без оглядки на катастрофические результаты и игнорируя мнения и желания большинства страны... После распада СССР... команда Гайдара — Чубайса стала проводить в жизнь идеи неолиберализма»² (Ефимов, 2016. С. 8, 156, 300).

Перед Первой мировой войной и марксистов-теоретиков, и членов марксистских рабочих партий в экономически развитых странах было значительно больше, чем в России, но почему-то там это не привело к «катастрофическим результатам». То же самое, по-видимому, можно сказать и в отношении так называемых «неолибералов». Связь между идеями и общественной жизнью намного сложнее. Думается, понять, как те или иные концепции преломлялись в практической деятельности российских властей, было бы намного полезнее, чем обвинять Маркса, Фридмена и фон Хайека в зигзагах отечественной истории.

Позволю себе одну крамольную гипотезу. Если вдруг случится чудо и в отечественной экономической теории произойдет научная революция, снова сменится парадигма, будут изданы учебники по дискурсивному анализу и «правильному» институционализму, отечественные преподаватели легко справятся с поставленным перед ними Министерством образования и учебно-методическими объединениями (УМО) вызовом. Более того, не пройдет и пяти лет, как появятся основательные отечественные учебники с грифами УМО. Скажется ли это на экономическом развитии России и изменении сложившихся хозяйственных практик? На мой взгляд — нет. Как указывает Ефимов, необходимо радикально изменить структуру учебного процесса и саму университетскую организацию, а это во много раз сложнее, чем напечатать новые учебники. В последнем случае произойдет всего лишь смена одной «экономики классной доски» на другую. Но, если я правильно интерпретирую предложения автора, он хочет поменять не «доски», а «практики». Это предложение автора, на мой взгляд, намного важнее его размышлений о виновниках отечественных катастроф.

Наконец, в настоящее время увидело свет лишь первое издание книги, выпущенное небольшим тиражом. К сожалению, текст книги очень плохо вычитан, в ней присутствует большое количество грамматических и орфографических ошибок, досадных опечаток. В выходных данных монографии отсутствуют фамилии редактора, корректоров. Хочется надеяться, что книга выдержит еще не одно издание и найдет своего заинтересованного читателя в уже дополненном и исправленном виде.

² Последняя фраза напрямую пересекается, как ни странно, со следующим категорическим заявлением: «Вклад Егора Гайдара в современную жизнь России огромен. Он сделал две главные вещи: легализовал рыночные отношения и минимум на поколение уничтожил политическую и общественную поддержку либералов и демократов. Повторю еще раз: для дискредитации либерализма никто не сделал больше, чем Егор Гайдар со своим коллегой, товарищем и другом Анатолием Чубайсом» (Илларионов, 2007).

Список литературы / References

- Ефимов В. М. (2016). Экономическая наука под вопросом: иные методология, история и исследовательские практики. М.: Курс; Инфра-М. [Efimov V. M. (2016). *Contested economic science: The other methodology, history and research practices*. Moscow: Kurs; Infra-M.]
- Илларионов А. (2007). Слово и дело // Континент. № 4. С. 83–147. [Illarionov A. (2007). Word and deed. *Kontinent*, No. 4, pp. 83–147. (In Russian).]
- Кламер А. (2015). Странная наука экономика: приглашение к разговору. М.; СПб.: Изд-во Института Гайдара; Международные отношения. [Klamer A. (2015). *Speaking of economics: How to get in the conversation*. Moscow; St. Petersburg: Gaidar Institute Publ.; Mezhdunarodnye Otnosheniya. (In Russian).]
- Латур Б. (2006). Нового времени не было. Эссе по симметричной антропологии. СПб.: Изд-во Европейского университета в СПб. [Latour B. (2006) *We have never been modern. An essay in symmetrical anthropology*. St. Petersburg: European University at St. Petersburg Publ. (In Russian).]
- Полтерович В. М. (2011). Становление общего социального анализа (еще раз о кризисе экономической теории, или Наш ответ английской королеве) // Стратегическое планирование и развитие предприятий. Пленарные доклады Одиннадцатого всероссийского симпозиума. М.: ЦЭМИ РАН. С. 6–15. [Polterovich V. M. (2011). Development of a general social analysis (Once again, on the crisis of economic theory, or Our response to the Queen of England). In: *Strategic planning and the development of enterprises. Plenary talks of the Eleventh All-Russian symposium*. Moscow: CEMI RAS. P. 6–15. (In Russian)]
- Фридмен М. (2012). Методология позитивной экономической науки // Философия экономики / Под ред. Д. Хаусмана. М.: Изд-во. Института Гайдара. С. 177–216. [Friedman M. (2012). The methodology of positive economics. In: D. Hausman (ed.). *The philosophy of economics*. Moscow: Gaidar Institute Publ., pp. 177–216. (In Russian).]

Economic methodology in retrospect
(On the book by V. M. Yefimov “Contested economic science:
The other methodology, history and research practices”)

Petr Orekhovsky

Author affiliation: Institute of Economics, Russian Academy of Sciences;
Financial University under the Government of the Russian Federation
(Moscow, Russia). Email: orekhovskypa@mail.ru.

The paper overviews the basic ideas of the book and focuses on the author's proposal to move towards a research university model and the implementation of constructivist economic analysis. Yefimov offers a radical rethinking of the history of economic science, negatively assesses the emergence of neoclassical mainstream, and rehabilitates the German historical school and the American (old) institutionalism. The book analyzes retrospectively within a wide political and economic context how theoretical beliefs of prominent economists came into being. It contains personal reflections and research experience, as well as relatively unfamiliar biographical data of different reputable scholars.

Keywords: constructivism, discourse analysis, neoclassics, institutionalism.

JEL: A11, B10, B20, B31, B41, Z13.

Представляем новый журнал

Russian Journal of Economics



ISSN 2405-4739

Учредители журнала:

- Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»
- Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации
- Институт экономической политики имени Е. Т. Гайдара
- Некоммерческое партнерство «Вопросы экономики»

Главный редактор: Алексей Кудрин
(Институт Гайдара, Санкт-Петербургский государственный университет)

Russian Journal of Economics (RuJE) призван стать основным источником информации для международного экономического сообщества о российской экономике и экономической науке. Приоритетными темами публикаций являются институциональные реформы, макроэкономические исследования, анализ экономической политики, экономическая социология, иные актуальные темы. Журнал рассчитан на профессиональных экономистов, заинтересованных в качественной и правдивой информации об экономических процессах и явлениях современной России.

Журнал издается ежеквартально на английском языке на платформе международного издательства *Elsevier*. Все материалы проходят обязательное рецензирование.

RuJE выходит в печатной и электронной версиях. Подписка на печатную версию по каталогу агентства «Роспечать» (индекс 80649). Электронная версия журнала находится в открытом доступе на ScienceDirect по адресу: <http://www.sciencedirect.com/science/journal/24054739>.

Сайт журнала www.rujec.org

Приглашаем авторов подавать в *RuJE* оригинальные, ранее нигде не публиковавшиеся статьи, по формату и структуре отвечающие международным стандартам. Статьи принимаются на английском или русском языках по электронной почте rujec@rujec.org. Подробное руководство для авторов см. на сайте www.rujec.org в разделе *Guide for Authors*.

Russian Journal of Economics

Редакционная коллегия

Автономов Владимир, член-корр. РАН, д. э. н., профессор, ординарный профессор НИУ ВШЭ; завсектором ИМЭМО РАН (Россия).

Акиндинова Наталья, директор Института «Центр развития» НИУ ВШЭ (Россия).

Гурвич Евсей, к. ф.-м. н., руководитель Экономической экспертной группы (Россия).

Дробышевский Сергей, д. э. н., директор по научной работе Института Гайдара (Россия).

Малева Татьяна, к. э. н., директор Института социального анализа и прогнозирования РАНХиГС; профессор НИУ ВШЭ (Россия).

Никитин Максим, к. э. н., PhD, профессор Международного института экономики и финансов НИУ ВШЭ (Россия).

Полищук Леонид, к. э. н., профессор, завлабораторией НИУ ВШЭ (Россия).

Радаев Вадим, д. э. н., проректор НИУ ВШЭ (Россия).

Радыгин Александр, д. э. н., профессор, декан экономического факультета РАНХиГС (Россия).

Симонов Андрей, профессор финансов Мичиганского университета (США).

Синельников-Мурылев Сергей, д. э. н., профессор, научный руководитель Института Гайдара; ректор ВАВТ (Россия).

Шаститко Андрей, д. э. н., профессор, директор Центра исследований конкуренции и экономического развития РАНХиГС; завкафедрой экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова (Россия).

Международный совет

Алексеев Майкл, PhD, профессор Индианского университета в Блумингтоне (США).

Афонцев Сергей, д. э. н., завотделом экономической теории ИМЭМО РАН (Россия).

Гельман Владимир, к. п. н., профессор Европейского Университета в Санкт-Петербурге (Россия); руководитель исследовательского направления Александровского института при университете Хельсинки (Финляндия).

Гимпельсон Владимир, к. э. н., ординарный профессор, директор Центра трудовых исследований НИУ ВШЭ (Россия).

Голдстоун Джек, PhD, профессор Университета Джорджа Мейсона (США).

Григорьев Леонид, к. э. н., ординарный профессор, завкафедрой мировой экономики НИУ ВШЭ (Россия).

Гусева Аля, PhD, профессор Бостонского университета (США).

Денисова Ирина, PhD, профессор РЭШ; ведущий научный сотрудник ЦЭФИР (Россия).

Дянков Симеон, PhD, профессор РЭШ (Россия); профессор финансов Лондонской школы экономики (Великобритания).

Ениколопов Рубен, PhD, профессор РЭШ (Россия) и Университета Помпеу Фабра (Испания).

Кадочников Павел, к. э. н., ведущий научный сотрудник Института Гайдара; проректор по научной работе ВАВТ (Россия).

Кузьминов Ярослав, к. э. н., ректор НИУ ВШЭ (Россия).

Мау Владимир, д. э. н., профессор, PhD, ректор РАНХиГС (Россия).

Ролан Жерар, профессор Калифорнийского университета в Беркли (США).

Трейзман Дэниел, PhD, профессор Калифорнийского университета в Лос-Анджелесе (США).

Энтов Револьд, академик РАН, профессор НИУ ВШЭ; главный научный сотрудник Института Гайдара (Россия).

Яковлев Андрей, к. э. н., профессор, директор Института анализа предприятий и рынков НИУ ВШЭ; президент АНЦЭА (Россия).

Национальный исследовательский университет
«Высшая школа экономики»

XVIII Апрельская международная научная конференция «МОДЕРНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ И ОБЩЕСТВА»

Москва, 11–14 апреля 2017 года

Организатор: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» при участии Всемирного банка.

Председатель Программного комитета: научный руководитель НИУ ВШЭ профессор Е. Г. Ясин.

Пленарные заседания конференции и специальные круглые столы будут посвящены наиболее актуальным проблемам экономического и социального развития страны. После пленарных заседаний и в течение последующих дней будут проводиться академические сессии с представлением научных докладов. С основными тематическими направлениями конференции можно ознакомиться на официальном сайте <http://conf.hse.ru>.

Рабочие языки конференции — русский и английский. Пленарные и ряд секционных заседаний будут сопровождаться синхронным переводом.

Заявки на выступления в качестве индивидуальных докладчиков на сессиях следует подавать в режиме on-line по адресу <http://conf.hse.ru/> **с 11 сентября 2016 г. до 13 ноября 2016 г.** Решение Программного комитета о включении докладов в программу конференции будет принято до 25 января 2017 г.

Доклады, включенные в Программу конференции, после дополнительного рецензирования и рассмотрения редакциями могут быть приняты к публикации в ведущие российские научные журналы по экономике, социологии, менеджменту, государственному управлению, которые индексируются Scopus и/или Web of Science, входят в список ВАК и редакторы которых участвуют в работе Программного комитета конференции.

Участникам из стран СНГ и Восточной Европы, приглашенным выступить с докладами, может быть предоставлен грант Представительством Всемирного банка в Москве с целью компенсации расходов по участию в конференции. Заявки на получение гранта должны быть направлены **до 13 февраля 2017 г.** по адресу interconf@hse.ru.

В рамках конференции планируется организовать серию семинаров для докторантов и аспирантов (с возможностью предоставления грантов на проезд и проживание для отобранных докладчиков). Информация об условиях участия в этих семинарах будет доступна на официальном сайте <http://conf.hse.ru>.

Заявки на участие в конференции без доклада принимаются в режиме on-line **с 14 ноября 2016 г. до 18 марта 2017 г.** по адресу <http://conf.hse.ru>. Там же размещена информация о размерах и возможностях оплаты организационных взносов.

С программами и материалами I—XVII международных научных конференций (2000—2016 гг.) можно ознакомиться на сайте: <http://conf.hse.ru/2015/history>.

Льготная подписка для физических лиц

Извещение	НП «Вопросы экономики» ИНН 7727071670, КПП 772701001, р/с 40703810687900000002 в ПАО «Росбанк» г. Москва, к/с 30101810000000000256, БИК 044525256				
	Ф.И.О.: _____				
	Адрес доставки (с индексом): _____				

	<table><tr><td>Назначение платежа</td><td>Сумма</td></tr><tr><td>Подписка на журнал «Вопросы экономики» II полугодие 2016 г. (для подписчиков из РФ)</td><td>3660—00</td></tr></table>		Назначение платежа	Сумма	Подписка на журнал «Вопросы экономики» II полугодие 2016 г. (для подписчиков из РФ)
Назначение платежа	Сумма				
Подписка на журнал «Вопросы экономики» II полугодие 2016 г. (для подписчиков из РФ)	3660—00				
Кассир	С условиями приема банком указанной суммы ознакомлен и согласен _____ « ____ » _____ 2016 г. (подпись плательщика) (дата платежа)				
Квитанция	НП «Вопросы экономики» ИНН 7727071670, КПП 772701001, р/с 40703810687900000002 в ПАО «Росбанк» г. Москва, к/с 30101810000000000256, БИК 044525256				
	Ф.И.О.: _____				
	Адрес доставки (с индексом): _____				

	<table><tr><td>Назначение платежа</td><td>Сумма</td></tr><tr><td>Подписка на журнал «Вопросы экономики» II полугодие 2016 г. (для подписчиков из РФ)</td><td>3660—00</td></tr></table>		Назначение платежа	Сумма	Подписка на журнал «Вопросы экономики» II полугодие 2016 г. (для подписчиков из РФ)
Назначение платежа	Сумма				
Подписка на журнал «Вопросы экономики» II полугодие 2016 г. (для подписчиков из РФ)	3660—00				
Кассир	С условиями приема банком указанной суммы ознакомлен и согласен _____ « ____ » _____ 2016 г. (подпись плательщика) (дата платежа)				

На II полугодие 2016 г. Вы можете оформить подписку на наш журнал через Редакцию. (Сравните! Это должно быть значительно дешевле обычной подписки через местное отделение связи.) Для этого:

- вырежьте бланк квитанции (или распечатайте его с нашего сайта в Интернете www.vorgeso.ru, где выложена также квитанция для подписчиков из стран СНГ);
- разборчиво заполните графы «Ф.И.О» и «Адрес доставки (с индексом)»;
- предъявив паспорт, оплатите квитанцию в Сбербанке (или любом другом банке). Оплаченная квитанция является документом, подтверждающим заключение Вами договора подписки;
- копию оплаченной квитанции пришлите в Редакцию по факсу, электронной или обычной почте, укажите свой телефон для связи.

Журналы будут доставляться Вам заказной бандеролью по указанному в квитанции адресу. Доставка включена в стоимость подписки.

Телефон для справок: (499) 956-01-43

ЛЬГОТНАЯ ПОДПИСКА ДЛЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

ЗАПОЛНИТЕ БЛАНК НА ОБОРОТЕ	ПОДПИСКА 2016 II полугодие
ЗАПОЛНИТЕ БЛАНК НА ОБОРОТЕ	ПОДПИСКА 2016 II полугодие

Технический редактор, компьютерная верстка — **Т. Скрыпник**
Корректор — **Л. Пущаева**

Учредители: НП «Редакция журнала „Вопросы экономики“»; Институт экономики РАН.
Издатель: НП «Редакция журнала „Вопросы экономики“». Журнал зарегистрирован в Госкомитете РФ по печати, рег. № 018423 от 15.01.1999. **Адрес издателя и редакции:** 119606, Москва, просп. Вернадского, д. 84. **Тел./факс:** (499) 956-01-43. **E-mail:** mail@vopreco.ru

Индекс журнала: в каталоге агентства «Роспечать» — 70157; в каталоге «Почта России» — 10788; в Объединенном каталоге — 40747. Цена свободная.

Подписано в печать 01.08.2016. Формат 70 × 108¹/₁₆. Бумага офсетная. Печать офсетная. Усл. печ. л. 14,00. Уч.-изд. л. 12,4. Тираж 1400 экз.

Отпечатано в АО «Красная Звезда». Адрес: 123007, Москва, Хорошевское шоссе, д. 38. Тел.: (495) 941-34-72, (495) 941-28-62. www.redstarph.ru. Заказ № 2891-2016.

Перепечатка материалов из журнала «Вопросы экономики» только по согласованию с редакцией. Редакция не имеет возможности вступать с читателями в переписку, рецензировать и возвращать не заказанные ею материалы. © **НП «Вопросы экономики», 2016.**