ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

ПРИ УЧАСТИИ ВСЕМИРНОГО БАНКА
И МЕЖДУНАРОДНОГО ВАЛЮТНОГО ФОНДА

XIV АПРЕЛЬСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ НАУЧНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ ПО ПРОБЛЕМАМ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ И ОБЩЕСТВА

В четырех книгах

Ответственный редактор
Е.Г. Ясин

2

Издательский дом
Высшей школы экономики
Москва, 2014

УДК 330.101.5(063)
ББК 65.012
Ч-54

Идеи и выводы авторов не обязательно отражают позиции представляемых ими организаций

ISBN 978-5-7598-1120-6 (кн. 2)
ISBN 978-5-7598-1118-3

С О Д Е Р Ж А Н И Е

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

ПОЛИТИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ

ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

EACES WORKSHOP PUBLIC PROCUREMENT CHALLENGES AND PERSPECTIVES FOR ECONOMIC TOOLS

ДЕМОГРАФИЯ И РЫНКИ ТРУДА

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

M. Asali

International School of Economics
at Tbilisi State University,

A.C. Campoamor

Ural Federal University,
Graduate School of Economics

LOCAL HUMAN CAPITAL FORMATION AND OPTIMAL FDI

1. Introduction

It has been widely reported by the literature on multinational corporations (henceforth MNCs) the role played by the latter in the expansion of formal education in the host countries. As emphasized by Blomström and Kokko [2001], "MNCs provide attractive employment opportunities to highly skilled graduates in natural sciences, engineering and business sciences, which may be an incentive for gifted students to complete tertiary training". According to this idea, in order to access the staff of reputed multinationals, potential workers need to qualify as educated labor force. Therefore, even when not all of them will effectively work for such multinationals, this reality will induce on these workers an effort of human-capital formation with significant spillovers for the rest of their countries.

For an extremely small staff relative to the number of aspirants it will be necessary to be both really competitive and fortunate to be selected, which will discourage the exertion of effort; on the other hand, once the size of the staff guarantees a very high probability of selection, effort will be again reduced by all candidates. There is in principle no reason why the MNCs will tend to maximize the aggregate local efficiency units of human capital, because there are many other strategic priorities for them. Therefore, it may be in the interest of the local government to use some instruments in order to internalize the external effects, which will spill over most of the productive sectors. Furthermore, human-capital accumulation is not the only priority to be considered by the host-country government. Productive linkages with local sectors, multiple forms of technology transfer, or just the value added generated by FDI may be even more significant. Nevertheless, we tried to emphasize the potential non-monotonicity of the previous relation, together with some causal explanations for such phenomenon, whose relevance will be confirmed in the empirical sections of our paper.

Indeed, our empirical estimates confirm the significance of both a positive, linear impact of FDI on tertiary schooling, and of a negative impact of FDI, both in developed and developing countries. To the best of our knowledge, this is the first paper to incorporate a non-linear effect of FDI in the analysis of human-capital accumulation. Zhuang [2008] used a difference-in-differences approach in which the reverse-causality problem was addressed using dummies of policy changes as independent variables, instead of FDI measured in dollars. On the other hand, Checchi et al. [2007] used explicitly an FDI variable as a regressor, but only captured its positive linear effect on human-capital formation.

The rest of the paper is organized as follows: section 2 describes an illustrative model; sections 3 and 4 present the data and the estimation procedure; section 5 contains the results and section 6 an appendix listing the countries in our sample.

2. An illustrative model

The decision-making in this model corresponds to some candidates to work for the monopolistic multinational and to the firm itself. The exploration of the workers' behavior yields the optimal staff size from the point of view of human-capital formation in the host country. Finally, by investigating the firm's behavior we will conclude that (according to the quality of the national educational system) our observations could be on either side of the uncovered inverted-U shape.

2.1. Workers' choice of educational effort level

We are going to present a model describing an industrial sector with an integer number m of potential workers, identical in terms of ability, who will try to be employed in a single multinational enterprise. However, probably less than m workers will be able to participate in the costly selection process of the firm. And only the top h ($< m$) workers will be finally hired after participating in a test conducted by the multinational.

Each of these m workers has an idiosyncratic endowment of initial wealth (in period $t = 0$) y_0^i, $i \in \{1, \ldots, m\}$ and $y_0^1 > y_0^2 > y_0^3 > \cdots > y_0^m > 0$. Their instantaneous utility is given by

$$U(r, e) = r - c(e),$$

where we denote by r the net individual income (after any possible payment of training costs) and $c(e)$ stands for the cost of the educational level acquired then by the individual. We assume that $c' > 0$ and $c'' > 0$. In order to be selected they will need to compete in a tournament and be in the top h, which will be more likely the higher is their schooling level. If finally selected (with probability $P(e, h)$), they will earn the wage $w > 0$. Otherwise they will remain unemployed. This implies that worker i will only go to school if $y_0^i > \overline{c}$ where

$$\bar{c} > y_0^m. \tag{1}$$

Let us denote by n ($< m$) the number of individuals that will participate in the tournament. The expected welfare level for any individual i will be given by

$$V^i(y_0^i, e) = \begin{Bmatrix} y_0^i, & \text{if } y_0^i < \bar{c}, \\ P(e,h)w + y_0^i - c(e) - \bar{c}, & \text{if } y_0^i \geq \bar{c} \end{Bmatrix}, \tag{2}$$

where $h < n$.

Since being in the top h means being defeated at most by $h - 1$ competitors, it is straightforward to get that the probability for any participant to be recruited is

$$P(e,h) = \sum_{s=0}^{h-1} \binom{n-1}{s} p(e)^{n-1-s} (1 - p(e))^s, \tag{3}$$

where we have denoted by p the probability that an individual defeats any other in the tournament, which will in principle depend on their respective educational efforts.

Let us focus now on the effort choice of the n individuals that take the test. First of all we must determine an expression for the probability $p(e)$ and henceforth set up the maximization problem faced by these workers. Let us assume that all the workers but one (let us call him worker j) choose the same education level E. If our particular worker j chooses e, the grade observed by the firm will be uniformly distributed in $[s - a, e + a]$, where a is a measure of the imprecision of the test. Our individual j in question will win against a single other individual with the following probability:

$$p(e) = \frac{1}{2} + \frac{e - E}{2a} - \frac{(e - E)^2}{8a^2}. \tag{4}$$

It will be useful later to know the derivative of p with respect to e

$$p'(e) = \frac{1}{2a} - \frac{(e - E)}{4a^2}$$

and taken at $e = E$:

$$p(E) = \frac{1}{2}; \quad p'(E) = \frac{1}{2a}. \tag{5}$$

Therefore, the expected utility for our singular worker with education e when all others choose E is (disregarding his initial endowment):

$$P(e,h)w - c(e) - \bar{c}. \tag{6}$$

The derivative of (6) with respect to e taken at the point $e = E$ should be zero, otherwise all other agents would deviate from their original choice of E. Then, considering also (5) and the fact that all workers are identical:

$$\frac{w}{a2^{n-1}}\sum_{s=0}^{h-1}(n-1-2s)\binom{n-1}{s}-c'(E)=0. \tag{7}$$

This implies that the maximum effort level can be induced for a value of

$$h \cong \tilde{h} \equiv \left(\frac{n+1}{2}\right). \tag{8}$$

That is, the individual effort will be maximized when the multinational hires roughly one half of the participants in the tournament. For $h < (>)\tilde{h}$, the individual effort level will be increasing (decreasing) in the staff size h.

2.2. The wage and staff size chosen by the multinational

Production in our sector is carried out by a single multinational firm, which operates as a monopolist in the goods market and as a monopsonist in the sectoral labor market. Since education affects here directly the labor productivity, the firm's total output depends on its employed units of effective labor: $hE(w, h)$. Its production function will be denoted as $F(hE(w, h))$, $F' > 0$, $F'' < 0$; and the enterprise will face the following profit-maximization problem:

$$\max_{h,w}\{F(hE(w,h)) - wh\}. \tag{9}$$

The resulting first-order conditions can be expressed as follows:

$$(E + hE_h)F'(.) = w, \tag{10}$$

$$E_w F'(.) = 1, \tag{11}$$

where by E_h and E_w we have denoted the derivatives of the implicit function $E(w, h)$ introduced above with respect to h and w, respectively. If we now divide (10) into (11) we will come out with the following expression:

$$E_w = (E + hE_h). \tag{12}$$

In order to understand better the implications of (12), we will assume that the disutility or effort-cost function $c(E)$ takes the following functional form:

$$c(e) = \frac{K}{1+\eta}E^{1+\eta}, \quad K, \eta > 0. \tag{13}$$

Let us denote now by h^* the effective staff size chosen optimally by the multinational firm to maximize its profits. Then, by using (7) and (13) it is possible to rewrite (13) as

$$E\left(\frac{1-\eta}{\eta}\right) = h^* E_h. \tag{14}$$

The last equation immediately reveals that, according to the elasticity of the marginal disutility from effort (η), the firm can set an effective staff size (h^*) lower, equal or higher than the staff size inducing the highest possible schooling effort $\left(\tilde{h} \equiv \left(\frac{n+1}{2}\right)\right)$.

3. Data

We combine data from different sources to carry out our analyses. These are based on data from the World Bank's World Development Indicators for data on mortality, land area, population density, and rural population[1]; the Barro — Lee educational attainment data for data on the percentage of the population above the age of 15 who have no schooling, enrolled in secondary education, completed secondary education, enrolled in tertiary education, completed tertiary education, the average years of schooling, and the region of the country [Barro, Lee, 2010]; and the United Nations Conference on Trade and Development for data on GDP per capita, and FDI stocks and flows per capita and as a percentage of GDP[2].

The data cover 146 countries, in five-year intervals from 1980 to 2010. Based on Barro — Lee country classification there are 24 countries classified as "advanced economies"; these include, Australia, Austria, Belgium, Canada, Denmark, Finland, France, Germany, Greece, Iceland, Ireland, Italy, Japan, Luxembourg, Netherlands, New Zealand, Norway, Portugal, Spain, Sweden, Switzerland, Turkey, United Kingdom, and the United States. The remaining 122 countries come from "Other Regions" which cover East Asia and the Pacific, Europe and Central Asia, Latin America and the Caribbean, Middle East and North Africa, South Asia, and Sub-Saharan Africa.

Table 1 reports summary statistics of our main variables of interest, over the whole sample period, overall and by region.

4. Estimation and results

To test the main implication of our model (that FDI increases human-capital at a decreasing rate) we use the existing aggregate country-level data, acknowledging the potential superiority of (not readily available) micro-data. We thus estimate the following equation:

---

[1] URL: http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators (accessed: 10.03.2012).

[2] URL: http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_referer=&sCS_ChosenLang=en (accessed: 10.03.2012).

Table 1. Summary Statistics of the Main Variables, by Region

	All		Advanced Economies		Other Regions	
	Mean	Std. Dev.	Mean	Std. Dev.	Mean	Std. Dev.
FDI Stock (% of GDP)	29,0	74,95	28,1	34,47	29,2	82,12
FDI Stock (Per Capita)	3108,0	11 328,70	9778,7	21 858,60	1416,5	5116,60
Years of Schooling	7,0	2,89	9,6	1,85	6,3	2,71
Percent Secondary Education	36,9	20,00	46,9	13,50	34,3	20,58
Percent Completed Secondary	18,7	13,26	27,1	11,28	16,5	12,87
Percent Tertiary Education	9,6	9,28	18,8	10,30	7,2	7,35
Percent Completed Tertiary	5,4	5,33	10,8	5,81	4,0	4,21
GDP (Per Capita, 2005 USD)	10 210,0	14 353,60	30 859,1	12893,20	4973,9	8980,46
Mortality Rate (under age 5, per 1000)	60,4	64,38	10,6	15,20	73,0	65,95
Percent Rural Population	46,7	24,56	26,0	12,15	52,0	24,12
Percent of No Schooling	21,2	22,57	4,8	6,77	25,4	23,27
Number of Observations	791,0		160,0		631,0	

Notes. Authors' calculations from the working data, based on The World Bank data, the UN data, and the Barro — Lee data, for the years 1980–2010; see text for details. See text for a list of countries in "Advanced Economies" and "Other Regions."

$$HC_{it} = \beta_1 FDI_{it} + \beta_2 FDI_{it}^2 + \gamma X_{it} + \delta_i + \varphi_t + \varepsilon_{it},$$

where HC_{it}, standing for human capital, is either the average years of schooling, the enrollment rate in secondary education, the enrollment rate in tertiary education, or the completion rate of tertiary education in country i at time t. FDI_{it} represents the stock of FDI as a percentage of the GDP in country i at time t.

Other control variables are included in the vector X_{it} for country i at time t: the log of GDP per capita, the mortality rate under the age of 5 (per 1000), the no-schooling rate, and the portion of the population living in rural areas. While these variables control for differences in resources and the allocation of these, mortality rate is included in the regression because it conveys some information about poverty (as mortality rate is higher in poorer countries), but also this may affect educational choices: educational attainment is an investment decision, the return of which depends on the life-span (see [Egger et al., 2005; Checchi, De Simone, Faini, 2007]).

The coefficients of interest, β_1 and β_2, would not be consistently estimated by OLS if there is an omitted variable that is not included in the model and is correlated with FDI. The omitted variable would be the overall innate ability or motivation in the country, which may be correlated with FDI and the educational attainment. The country and time fixed effects cannot resolve the endogeneity problem, inasmuch as ability may be country-specific and may change over time[3].

To address this concern we estimate the given relationship using 2SLS[4]. We use robust standard errors in all regressions, due to the panel aspect of the data – different countries at different periods.

The instrument we use for the FDI variable is based on the population density in each country[5]. FDI is positively correlated with the population density, as the increased specialization brought about by population density has a positive effect on productivity which attracts foreign (and domestic) investments [Glaeser, 1999]. On the other hand, beyond observable variables in the model, and beyond the channel of FDI, years of education are arguably not caused by population density.

The first-stage regressions for the above specification are shown in Table 2.

Population density (measured in people per square km of land area) is indeed a good predictor of the magnitude of the stock of foreign direct investment expressed as a portion of GDP. In the first step, the coefficient for the population density is 0,052 and is statistically significant at the 5% level. This means that increasing the population density by 100 persons per square km, holding constant all other variables like mortality rate and illiteracy rate, increases the FDI stock in the country by 5% of the GDP. It is also clear from the table that the predicted linear and quadratic terms of FDI from the first stage are jointly highly significant, supporting the relevance and strength of our instrument.

Table 3 shows the main results of our analyses for all human capital variables considered (average schooling, secondary enrollment, tertiary enrollment, and tertiary completion). Along with the 2SLS estimates, the table also reports the simple OLS estimates as a benchmark.

In the first panel we report results for the pooled sample, in the second for advanced economies, and in the last for other regions. For ease of exposition, we report only the coefficients of interest in this study, namely those of FDI and FDI^2.

It is apparent from the table that OLS estimates are biased downward. Observing countries from “Other Regions”, the correction through 2SLS increased the co-

[3] Other potential problems resulting in endogenous FDI and biasing OLS estimates include measurement error in FDI (which tends to attenuate the OLS estimates towards zero), and simultaneous equations framework due to the potential reverse causality between FDI and human capital.

[4] Because our estimation involves a nonlinear endogenous variable we perform the 2SLS in a special form to avoid the “forbidden regression” problem (see [Wooldridge, 2002] for more details).

[5] We also examined other potential instruments like arable land (as a percent of land area), yielding very similar results.

Table 2. First Stage Regressions

Dependent Variable	FDI	FDI^2
Panel A. First Step		
Population Density	0,052*** (0,0142)	
F-statistic	10,63	
R^2	0,6847	
Adj-R^2	0,6203	
Panel B. Second Step		
pFDI	–0,538 (0,3433)	–1,669** (0,8580)
$pFDI^2$	0,006*** (0,0015)	0,009** (0,0039)
R^2	0,8981	0,7257
Adj-R^2	0,8771	0,6692
Partial R^2	0,6833	0,5489
Robust F	17,043	3,012
Pv	0,0000	0,0499
Observations	791	791

Notes. Robust standard errors are in parentheses. "*pFDI*" is the predicted FDI from the first step. Other control variables included in all regressions are: the log of GDP per capita, mortality rate (under 5, per 1000), percentage of rural population, illiteracy rate, year fixed effects, and country fixed effects. Period covered is 1980–2010.
*** Significant at the 1% level, ** 5%, * 10%.

efficient of FDI by about 0,01 in years of schooling, 0,07 in tertiary enrollment, and 0,05 in tertiary completion rate.

It is also evident from the table that the effects of FDI on educational attainment are precisely estimated only for the less advanced economies. Also, these are most felt and substantive at the highest level of education, as is clear from results in panels C and D. Considering the case of tertiary enrollment, for a typical country in the less advanced economies, with an average FDI of 29,2%, a one percent increase in the stock of FDI will increase the enrollment in tertiary education by 0,088.

The most important aspect conveyed by the table is that the education-FDI relationship is best described by a concave (inverted-U shape) function, as implied by our theoretical model. The inverted-U shape relationship between FDI inward stock and education suggests that there exists a potential "optimal" level of FDI[6].

[6] Asali and Cristobal [2011] used WDI cross-sectional data, for the year 2005; they likewise found evidence supporting a concave relationship between FDI and tertiary education enrollment.

Table 3. Main Results

	All		Advanced Economies		Other Regions	
	OLS	2SLS	OLS	2SLS	OLS	2SLS
A. Years of Schooling						
FDI	0,0008 (0,0008)	0,0099*** (0,0026)	–0,0077 (0,0047)	0,0484 (0,0645)	0,0012 (0,0010)	0,0120*** (0,0028)
FDI^2 ('1000)	–0,0007 (0,00046)	–0,0067*** (0,0022)	0,0289 (0,0195)	–0,2423 (0,2992)	–0,0009* (0,0005)	–0,0079*** (0,0024)
B. Percentage Enrolled in Secondary Education						
FDI	0,0048 (0,0117)	0,0061 (0,0343)	–0,0638 (0,0587)	0,5212 (0,8329)	0,0056 (0,0126)	–0,0172 (0,0355)
FDI^2 ('1000)	–0,0035 (0,0062)	–0,0088 (0,0233)	0,2593 (0,2549)	–2,5328 (3,8063)	–0,0046 (0,0066)	0,0068 (0,0233)
C. Percentage Enrolled in Tertiary Education						
FDI	0,0094 (0,0062)	0,0542*** (0,0169)	–0,0279 (0,0416)	–0,2592 (0,3038)	0,0167*** (0,0052)	0,0915*** (0,0196)
FDI^2 ('1000)	–0,0056 (0,0037)	–0,0304*** (0,0117)	0,0571 (0,1642)	1,0720 (1,3727)	–0,0093*** (0,0033)	–0,0551*** (0,0152)
D. Percentage Completed Tertiary Education						
FDI	0,0037 (0,0036)	0,0376*** (0,0111)	–0,0432 (0,0319)	0,3397 (0,4672)	0,0083*** (0,0029)	0,0615*** (0,0130)
FDI^2 ('1000)	–0,0023 (0,0021)	–0,0222*** (0,0080)	0,1669 (0,1324)	–1,5528 (2,1550)	–0,0046*** (0,0017)	–0,0380*** (0,0106)

Notes. Dependent variable is average years of schooling in panel A, percentage in secondary education in panel B, percentage in tertiary education in C, and percentage completed tertiary education in D. See text for countries in "Advanced Economies" and "Other Regions." Under 2SLS reported are the instrumental variables estimates, using the population density as an instrument for FDI. Other control variables included in all regressions are: the log of GDP per capita, mortality rate (under 5, per 1000), percentage of rural population, illiteracy rate, year fixed effects, and country fixed effects. Period covered is 1980–2010. Robust standard errors are in parentheses.
*** Significant at the 1% level, ** 5%, * 10%.

Results are mostly borne by and significant for the less-advanced economies as well as for the pooled sample. Also, the relationship between FDI and education is significant only for the higher levels of education, suggesting that FDI is likely to be concentrated in human-capital intensive industries.

5. Concluding remarks

The relationship between FDI and human capital is best described by an inverted-U shape function. This relationship is clearer in less-advanced economies and in the case of tertiary education, which may reveal that FDI tends to be skill-biased and raise inequality in most LDCs. There is also a clustering of many countries around a lower-than-optimal level of FDI.

References

Asali M., Cristobal A.C. The effects of foreign direct investment on human capital formation // Spanish Journal of Economics and Finance. 2011. Vol. 134. No. 96. P. 153–161.

Barro R., Lee J.W. A new data set of educational attainment in the world, 1950–2010. NBER Working Paper No. 15902. 2010.

Becker G.S., Glaeser E.L., Murphy K.M. Population and economic growth // American Economic Review. 1999. No. 89 (2). P. 145–149.

Blomström M., Kokko A. FDI and human capital: A research agenda. OECD Development Center Working Paper No. 195. 2002.

Checchi D., De Simone G., Faini R. Skilled migration, FDI and human capital investment. IZA Discussion Paper No. 2795. 2007.

Egger H., Egger P., Falkinger J., Grossmann V. International capital market integration, educational choice, and economic growth. CESifo. Working Paper No. 1630. 2005.

Glaeser E.L. Learning in cities // Journal of Urban Economics. 1999. Vol. 46 (2). P. 254–277.

Zhuang H. Foreign direct investment and human capital accumulation in China // International Research Journal of Finance and Economics. 2008. Iss. 19. P. 205–215.

G. Guresci Pehlivan

Dokuz Eylul University,
Izmir, Turkey,

E. Balli

Cukurova University,
Adana, Turkey

TESTING THE EXISTINCE OF RICARDIAN OR NON-RICARDIAN REGIMES FOR CIS COUNTRIES

1. Introduction

Determination of the type of fiscal regime in a country or a country group is very important for policy previsions. When monetary authority issues government bonds, financial authority increases current and future tax rates and/or current and future expenses to pay for both the principal and interest payments. This approach is called Ricardian regime. On the other hand, non-Ricardian regime is defined as the changes in monetary policy are ineffective on the fiscal policies [Resende, 2007, p. 1–2]. Aiyagari and Gertler [1985] were the first economists to define the differences between Ricardian and non-Ricardian regimes.

According to the Ricardian regime, individuals know that today's lending will cause tax increase in the future. Conversely, changes in public budget will not lead to the changes in current or future budgets' present values. However, in a non-Ricardian regime, lenders are insensitive to public sector borrowing; thus, public authority determines the policy without considering debt level.

While in a Ricardian regime, exchange rate is determined by the monetary indicators, in a non-Ricardian regime, exchange rate is determined by the fiscal policy. The other difference between these regimes is about the government bonds. In a Ricardian regime government bonds do not create net wealth effect. However, in a non-Ricardian regime, the government bonds create net wealth effect. In other words, budget deficit financing increases private sector consumptions via domestic borrowing [Uysal, Guresci Pehlivan, 2013, p. 3].

Cochrane [1998] and Woodford [1994] found that the positive changes in budget surplus reduce the public debt using the VAR analysis for USA. According to Melitz [2000], basic budget balance and government debt have a positive and statistically significant relationship, a domination of Ricardian regime. Canzoneri et al. [2001] used a two-variable VAR analysis to test the existence of Ricardian regime for USA and, concluded that Ricardian regime dominates the United States. Creel and Sterdyniak [2001] found that Non-Ricardian regime dominates both France and

Germany using panel data analysis. Rocha and Silva [2004] showed that Ricardian regime dominates Spain because of the fact that the financial difficulties Spain faces. These financial difficulties seem to require fiscal policy interventions. Afonso [2005] found that Ricardian fiscal regime dominates the EU–15. The rest of the paper is organized as follows. Section two presents the theoretical model on Ricardian regime. In section three, econometric methodology and empirical findings are discussed. Section four concludes.

2. Theoretical model on Ricardian regime

The model that is developed to employ in this paper is shown below:

$$s_{it} = \beta_i + \delta s_{it-1} + \theta b_{it-1} + u_{it}, \qquad (1)$$

i — indicates the country; t — indicates the period; β_i is the individual effects which is estimated for each country; s_{it} is primary balance as a percentage of GDP for country; s_{it-1} is previous period of primary balance as a percentage of GDP for country; b_{it-1}, debt-to GDP ratio in the period $(t-1)$; u_i is disturbances. According to the fiscal policy rule the primary balance of this year depends on the primary balance of the previous year.

To determine which regime is dominant in CIS (Ricardian or non-Ricardian) the following two conditions are answered:

1) if $\theta = 0$, primary balance depends on the level of public debt in which case the non-Ricardian fiscal regime is applied;

2) if $\theta > 0$, in response to the current public debt, governments attempt to improve the primary balance. In this case, Ricardian fiscal regime is applied.

3. Econometric methodology and emprical findings

In this paper panel data method is employed. Panel data consists of time series and cross-sectional data. When we use panel data technique, we will face with the same problems as time series. It has to be examined whether variables include unit root or not. If the variables are not stationary, regression estimates obtained will be spurious. In order to obtain correct estimate values, panel unit roots tests are applied. Before applying unit root tests for the series, heterogeneity and cross sectional dependence tests are used. According to these results first or second generation unit root and cointegration tests are used. The annual data set covers from the period 2000 to 2011. The data was obtained from the IMF, World Economic Outlook Database.

Table 1 presents the codes of countries which are used in this paper.

Table 1. Country Codes

1	Ukraine
2	Kazakhstan
3	Kyrgyz Republic
4	Russian Federation
5	Tajikistan
6	Uzbekistan
7	Azerbaijan
8	Moldova
9	Turkmenistan

Pesaran and Yamagata [2008] developed Delta test to examine the heterogeneity between cross section units. According to the Delta test, null hypothesis and alternative hypothesis are shown like below:

$$H_0:\ \beta_1 = \beta_2 = \ldots = \beta_n = \beta,$$
$$H_1:\ \beta_1 = \beta_2 = \ldots \neq \beta_n.$$

The series are homogeneous in the case of the null hypothesis cannot be rejected. The null hypothesis for all β_i is identical; alternative hypothesis at least for one i is shown different. If the null hypothesis can be rejected, it indicates that at least one series is different from the others and the series are not homogeneous. The results of Delta test are shown in the following table.

Table 2 represents Pesaran and Yamagata [2008] Delta test results. According to the these results H_0 hypothesis is rejected. It indicates that these series are heterogeneous. It is important to determine the cross sectional independence before implementing the unit root tests. In order to determine the cross sectional independence, we used CD_{LM} test of Pesaran [2004]. The test statistics is computed in the following way [Pesaran, 2004, p. 5]:

$$CD_{LM} = T \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^{N} \hat{\rho}_{ij}^2$$

and

Table 2. Delta Test Results

Test	Test Statistics	Probability
$\tilde{\Delta}$	3,42	0,01
$\tilde{\Delta}_{adj}$	4,19	0,01

$$\hat{\rho}_{ij} = \frac{\sum_{t=1}^{T} e_{it} e_{jt}}{\left(\sum_{t=1}^{T} e_{it}^2\right)^{1/2} \left(\sum_{t=1}^{T} e_{jt}^2\right)^{1/2}}.$$

The assumptions for the computed test statistics are:

$$H_0: \ \rho_{ij} = \rho_{ji} = cor(u_{it}, u_{jt}) = 0,$$
$$H_1: \ \rho_{ij} = \rho_{ji} \neq 0,$$

H_0 indicates that there is no cross sectional dependency between cross sections; H_1 indicates that there is dependency between cross sections. The cross sectional independence test results are shown in the Table 3.

Table 3. Cross Sectional Dependence Test (CD_{LM} Test)

Variable	Test Statistic	Probability
s	2,727	0,003
b	7,664	0,001

There is a cross sectional dependence between series in the case of the null hypothesis is rejected. Therefore, it requires to use the unit root tests which take into consideration of the cross sectional dependence. Otherwise, the results will be biased. The results of tests indicate that there is heterogeneity and cross section dependence. Therefore, Pesaran [2007] CADF (Covariate Augmented Dickey-Fuller) can be used as a unit root test. The computed test statistics values require to be compared to Pesaran [2007] table values when we used this test. For the CADF panel unit root tests, null hypothesis and alternative hypothesis are shown below:

$$H_0: \ \beta_i = 0,$$
$$H_1: \ \beta_1 < 0.$$

According to CADF unit root test and CIPS statistics all series have unit root. As in panel unit root tests, in panel cointegration tests, tests which take the consideration of cross sectional dependence are known as a second generation panel cointegration tests. Westerlund [2008] proposed the Durbin-H which allows more powerful results than the other panel cointegration tests. It is more convenient to apply Durbin-H Panel if there is a homogeneity and cross section dependence between cross section units. If there is a heterogeneity and cross sectional dependence between cross section units Durbin-H group tests are applied. Therefore we used Durbin-H group test. The assumptions of model are listed below:

H_0: no cointegration,

H_1: cointegration.

The null hypothesis is no cointegration against the alternative hypothesis of cointegration. The test statistics which computed in Durbin-H group cointegration analysis is compared to the critical value of normal distribution value which is 1,645. H_0 is rejected if computed test statistics is bigger than critical value. It indicates that there is a cointegration. Table 4 represents Durbin-H (2008) Group results.

Table 4. Durbin-H (2008) Group Test Results

	Test Statistic	Probability
Durbin-H Group	11,535	0,002

Durbin-H group test results show that there is a cointegration between our variables. Then we used Common Correlated Effect Model which was suggested by Pesaran [2006] to determine the country specific effects in the long run. The results show that there is a positive relationship between primary balance and gross debt to GDP ratio in Kyrgyz Republic, Russian Federation, Tajikistan, Uzbekistan, Moldova and Turkmenistan. These countries' governments determine their policies with considering present debt stocks. This is consistent with the Ricardian regime. In these countries, public authorities get some precautions according to changes in debt to GDP ratio. However, Ukraine, Kazakhstan and Azerbaijan government policies are consistent with the non-Ricardian regime. On the other hand, there is a positive relationship between debt to GDP ratio and primary balance in Ukraine, Kazakhstan and Turkmenistan. However, there is a negative relationship between debt to GDP ratio and primary balance in Kyrgyz Republic, Russian Federation, Tajikistan, Uzbekistan, Moldova and Azerbaijan.

4. Conclusion

In this paper, we analyzed the existence of Ricardian or Non-Ricardian fiscal regimes for CIS' fiscal policies using the annual data from 2000 to 2011 for the nine countries of CIS. Given the data set and econometric techniques employed, the results show that Ricardian regime dominates in Kyrgyz Republic, Russian Federation, Tajikistan, Uzbekistan, Moldova and Turkmenistan' fiscal policies. It indicates that these countries attempt to decrease their debt to GDP ratio with obtaining a surplus in the budgets. When public debt increases, governments take some precautions. However, Ukraine, Kazakhstan and Azerbaijan government policies are consistent with the non-Ricardian regime. The paper improves upon the existing empirical studies on the determination of the fiscal regimes in a group country, particularly for CIS countries. The findings show that all countries of CIS do not exhibit the similar fiscal policies. There are some different preferences with determining the fiscal policies in these countries.

References

Afonso A. Ricardian fiscal regimes in the European Union // NBER Working Paper Series. 2005. No. 558. P. 1–44.

Aiyagari S.R., Gertler M. The backing of government bonds and monetarism // Journal of Monetary Economics. 1985. No. 16. P. 19–44.

Canzoneri M., Cumby R., Diba B. Is the price level determined by the needs of fiscal solvency? // American Economic Review. 2001. No. 91 (5). P. 1221–1238.

Cochrane J. A frictionless view of U.S. inflation // NBER Macroeconomics Annual / ed. by B. Bernanke, J. Rotemberg. Cambridge: MIT Press, 1998. P. 323–384.

Creel J., Sterdyniak H. La théorie budgetaire du niveau des prix: un bilan critique // Revue d'Economie Politique. 2001. No. 6. P. 909–940. (Quote: *Afonso A.* Ricardian fiscal regimes in the European Union // NBER Working Paper Series. 2005. No. 558.)

Melitz J. Some cross-country evidence about fiscal policy behaviour and consequences for EMU // European Economy, Reports and Studies. 2000. No. 2. P. 3–21.

Pesaran M.H. General diagnostic tests for cross section dependence in panels. IZA Discussion Paper No. 1240. 2004. P. 1–39.

Pesaran M.H. Estimation and inference in large heterogeneous panels with a multifactor error structure // Econometrica. 2006. No. 74 (4). P. 967–1012.

Pesaran M.H. A simple panel unit root test in the presence of cross-section dependence // Journal of Applied Econometrics. 2007. No. 22. P. 265–312.

Pesaran M.H., Yamagata T. Testing slope homogeneity in large panels // Journal of Econometrics. 2008. No. 142. P. 50–93.

Resende C., de. Cross country estimates of the degree of fiscal dominance and central bank independence. Bank of Canada Working Paper No. 2207 (36). 2007. P. 1–33.

Rocha F., Silva E. Teoria fiscal do nível de preços: um teste para a economia Brasileira no período 1966/2000 // Pesquisa e Planejamento Economico. 2004. No. 34 (3). P. 419–435. (Quote: *Afonso A.* Ricardian fiscal regimes in the European Union // NBER Working Paper Series. 2005. No. 558.)

Uysal O., Guresci Pehlivan G. Avrupa parasal birliği bağlamında Ricardocu Mali rejim // Journal of Suleyman Demirel Universitesi Economic and Administrative Sciences Faculty. 2013. No. 4.

Westerlund J. Panel cointegration tests of teh fisher effect // Journal of Applied Econometrics. 2008. No. 23. P. 193–233.

Woodford M. Monetary policy and price level determinacy in a cash-in-advance economy // Economic Theory. 1994. No. 4 (3). P. 345–380.

H. Loechel

Frankfurt School
of Finance & Management,
Germany

CRISIS MANAGEMENT IN THE EURO AREA: WHY EUROPE'S POLICY IS ON THE RIGHT TRACK[1]

1. Introduction

This paper argues that Europe's policy is on the right track in terms of finding a lasting solution to the crisis that currently puts the European Economic and Monetary Union (EMU) in a stranglehold. This might sound surprising in view of the predominantly negative reaction on the part of some economists to the political pragmatism that has been motivated by the crisis. Within the academic debate on potential ways to end current troubles, two main currents of opinion can be distinguished. On the one side, the "integrationists" believe the solution to the crisis to lie in the partial or total mutualization of sovereign debt, while on the other side, those termed "minimalists" insist that the EU should return to the Treaties of Maastricht and Lisbon and enforce the unconditional "no bail-out" clause.

We believe that both these positions fail to provide a sustainable solution to the current crisis. The economic policy proposals put forward by the "integrationists", which involve a considerable degree of intervention in national budget laws, presuppose a level of political integration within the EMU that neither figures on the agenda of European politics nor can be achieved in the short term. Yet, without such a level of integration, any mutualization of sovereign debt would lack necessary democratic legitimization.

The "minimalists", on the other hand, misjudge the existing structural weaknesses of the EMU architecture that contributed to the crisis. In particular, these are: 1) the inadequate enforcement mechanism for sound economic and fiscal policies; 2) the divergence in economic growth since the start of the monetary union; 3) the valuation bias in capital markets" assessment of sovereign risks brought about by the monetary union, and 4) the contagion channels between states and banks. Without removing these flaws, the EMU will be will remain at risk to collapse.

[1] A German version of this paper appeared in "Jahrbuch f. Wirtschaftswissenschaften" (2012. No. 63. Jg. S. 293–313), co-authored by Werner Becker. I thank Annika Kasparek for her support.

In contrast, the policy-driven structural reform steps taken so far contain an appropriate mix of joint guarantees ("firewalls") and subsidiarity ("no bail-out") on the one hand, and a balance between democratically legitimized national sovereignty ("budget law") and a necessary degree of European integration ("banking union") on the other, to create a new and lasting equilibrium within the EMU.

2. Structural weaknesses of the EMU

The assertion that the EMU is not an optimum currency area along theoretical criteria [Mundell, 1961; McKinnon, 1963; Kenen, 1969] has become a truism since the Delors Report in 1989 [Bayoumi, Eichengreen, 1993, p. 193]. Based on this theory, the impact of the 2008 global financial crisis on the EMU should have been easy to foresee. The wave of bank crashes and the slump in demand acted as an asymmetrical shock. Wage and price rigidity combined with low labor mobility have hampered the economic adjustment processes necessary to compensate for the absence of national exchange rate and interest rate mechanisms given the structural and economic heterogeneity among members — apparent in the divergence of unit labor costs, national inflation rates, and current account balances since the start of the EMU [European Central Bank, 2012b, p. 64; Bundesbank, 2012a, p. 18]. After the eruption of the crisis, capital markets carried out a dramatic reassessment of country risks. However — except for Greece — it originally have been low interest rates and abundant capital supply that primarily pushed private sector indebtness which, ultimately, was replaced by bank bail-outs and increasing government budget deficits [De Grauwe, 2010, p. 4].

3. A return to Maastricht?

The Treaty of Maastricht in conjunction with the SGP was unable to repair the absence of an optimum currency area. In particular, the "no bail-out" clause proved impossible to sustain. Institutional theory stresses that the inter-governmental governance approach has misfired as it expects the monitors to monitor themselves [Beetsma, Giuliodori, 2010, p. 627]. The 2003 rupture of the SGP by Germany and France serves as most telling example [Bergsten, Kirkegaard, 2012, p. 4]. Game theory explains that both strong and weak euro area states have an incentive to break the "no bail-out" clause [Straubhaar, Vöpel, 2012, p. 59–62]. Over-indebted states wish to partly externalize their debt on other members, while "healthy" peers, motivated by both economic advantages and fears of contagion, make any effort to safeguard the union. Capital market theory on its part stresses that within a monetary union member states no longer pay off their debts in a currency they control [De Grauwe, 2011, p. 8; Sachverständigenrat, 2011, p. 136]. This invites myopic capital markets to either play down country-specific risks or to exaggerate them — as seen since 2010.

In light of these weaknesses, a simple return to Maastricht and to the "no bail-out" clause is no valid option. Advocates of this position (e.g. [Blankart, 2012; Issing, 2009; Sinn, 2011]) underestimate the pernicious contagion effects and overestimate capital markets" disciplining power on national fiscal policies. Yet, until present, capital markets deemed the "no bail-out" clause not credible.

In June 2012, the President of the European Council in a strategy paper proposed the mutualization of sovereign debt [Van Rompuy, 2012, p. 5–6]. This proposal materialized in various concepts such as Eurobonds, Eurobills, or so-called Euro-Safe-Bonds, that differ in terms of maturity, liability, and interest rates (cf. [Artus, Berglof, Bofinger et al., 2012; Brunnermeier, Graciano, Lane et al., 2011]). The *Sachverständigenrat* [German Council of Economic Experts, 2012] on his part advocates a joint redemption fund for the payoff of debt in excess of 60 percent of the respective country's GDP.

The fundamental flaw in these proposals is not so much their lack of compatibility with incentives, but rather the illusion of abandoning national sovereignty — an essential prerequisite for any kind of mutualization. Yet, this calls for constitutional changes which under current conditions are unlikely to materialize in the nearer future. Enforcing a "European Political Union" as a result of the crisis would mean that the EMU was clearly overstepping its mandate [Bofinger, Habermas, Nidda-Rümelin, 2012, p. 33; Habermas, 2011, p. 39].

4. The controversy in the literature

In particular the ECB's purchase of troubled countries" government bonds in secondary markets, the establishment of the EFSF and the ESM, and the edification of a banking union have been subject to fierce controversy (cf. [Winkler, 2012, p. 449]). Those advocating a mere return to the original Maastricht architecture argue that a waiving of the "no bail-out" clause invalidates the credibility of the deficit and debt limits established by the Maastricht Treaty. Blankart [2012] and Sinn [2011] for instance point to the danger that "firewalls" such as the EFSF and the ESM will lower the peripheral countries' efforts to increase competitiveness. More, these rescue schemes overstrained national budgets of solvent peers.

Proponents of the EFSF and ESM on the other hand respond that external effects arising from contagion make it impossible to deal with national fiscal problems in isolation [De Grauwe, 2011, p. 15]. De Grauwe [2011, p. 21] therefore advocates the joint emission of Eurobonds as an instrument for internalizing contagion risks. In the communalization of debt liability he views a credible signal to financial markets that members are serious about the continuation of the common currency. More, the risk of liquidity crises would be contained (cf. [Enderlein, Bofinger, Boone et al., 2012, p. 19]).

Issing [2009, p. 2] however ascribes the liquidity argument little importance. Rather, he sees the motivation for a joint emission of debt titles in lower risk premia for less solvent members. Financially sound peers, however, would face higher interest costs compared to their debt issued nationally. More, a joint debt liability is prone to the risk of moral hazard [Becker, 2010, p. 27].

The controversy on the concept of a European banking union and the discussion surrounding the EFSF and ESM follows similar lines of argument. Proponents of the Maastricht approach fear an unfeasible degree of joint liability for Eurosystem bank debts. Banks should be allowed to go bankrupt, transferring the investment risk to its creditors instead of via the ESM to “tax payers, pensioners, and savers”.

In a first response, Bofinger, Horn, Hüther et al. [2012, p. 1] stress that a tighter integration of the European financial system and a decoupling of state finances and bank recapitalization — and hence credit supply — is indispensable. Thereby, the focus is not to be laid on a communalization of bank debts, but rather on a joint banking supervision and a harmonized resolution mechanism.

While critics fear an overloading of the ECB’s mandate, many contributions assign the responsibility for a joint banking supervision and a harmonized resolution mechanism to the ECB (cf. [Artus, Berglof, Bofinger et al., 2012, p. 5; Enderlein, Bofinger, Boone et al., 2012, p. 46]). The ESM could take the role of a restructuring fund to secure the financial stability of the banking union. Artus, Berglof, Bofinger et al. [2012, p. 6] propose an additional fund for the resolution of systemically relevant institutes financed via a levy imposed on banks. The residual risk is to be shared between member states and the supranational level whereby the latter may constitute a safety net, e.g. via the ESM. A common deposit insurance scheme is to foster the banking union’s long-term stability [Burda, Grüner, Heinemann et al., 2012, p. 1; Artus, Berglof, Bofinger et al., 2012, p. 6].

5. Political pragmatism

Since early 2010, the numerous EU summits have set in motion a series of fundamental reforms which do not adhere to either of the above extreme positions. Driven by actual developments and in their design determined by often divergent interests of summit delegates, the measures agreed on target the constructional flaws of the EMU. This includes the introduction of the European Semester as a means to ex-ante coordinate economic and fiscal policies with effect from 2011, members' voluntary commitments to political reforms under the Euro-Plus-Pact adopted in March 2011, and the so-called Six-Pack introducing changes to the SGP and the Macroeconomic Imbalances Procedure. In March 2012, 25 EU Member States signed the Fiscal Compact. Along with the requirement to maintain a balanced budget, it foresees stronger automatic sanctions under the SGP (cf. [European Central Bank, 2012a, p. 85–87; Becker, 2012, p. 13]). In June 2012, a Compact for Growth and Jobs was agreed on including steps designed to stimulate growth, investment, and employment, and to increase individual members' competitiveness. More, a single mechanism for banking supervision under the umbrella of the ECB was stipulated. Once operating, the ESM should be allowed to recapitalize banks directly. In addition, funds from the EFSF and ESM set up in 2010 should be made available to buy government bonds from crisis-hit countries complying with the relevant requirements [European Council, 2012a, p. 1, 7–17; 2012b, p. 1].

Although the steps taken may seem unsystematic, in fact they target the three main flaws of the Maastricht Treaty as they imply 1) stronger automatic sanctions and an Europeanization of national fiscal controls, 2) improved handling of macroeconomic imbalances, as well as 3) a common stability mechanism to protect against erratic fluctuations in capital markets, combined with a decoupling of banking crises from sovereign debt crises.

5. Conclusion

The European banking and sovereign debt crisis has laid bare the shortcomings in existing structures of the EMU. The fierce debate erupting in response to the crisis has given rise to two camps advocating fundamentally different approaches how to exit current woes. While according to the "integrationists", there is need for a mutualization of national debt obligations along with supranational control rights over national budgets, the "minimalists" advocate a return to the original Maastricht Treaty, in particular strict compliance with the "no-bail-out" rule while at the same time maintaining the separation between common monetary but national fiscal policies.

This article argues that the crisis-driven pragmatism of politics is in fact an appropriate way of resolving the crisis. The proposals emanating from the extreme poles in this debate yet do not offer practical solutions as they either imply illusory political circumstances or puristically hold firm to a failed construct.

A critical factor in overcoming the crisis and returning to stability will be the targeted and speedy implementation of these decisions. This in particular holds for the recapitalization of stricken banks and the reduction of excessive sovereign risk premia.

References

Artus P., Berglof E., Bofinger P. et al. Breaking the deadlock: A path out of the crisis. INET Council on the Euro Zone Crisis, Institute For New Economic Thinking, 2012.

Bayoumi T., Eichengreen B. Shocking aspects of the european monetary integration // Adjustment and Growth in the European Monetary Union / ed. by F. Torres, F. Giavazzi. Cambridge University Press, 1993. P. 193–241.

Becker W. The Creation of a common european government bond, arguments against and alternatives / European League for Economic Cooperation // Cahier Comte Boël. 2010. No. 14. The Creation of a Common European Bond Market. P. 25–34.

Becker W. The euro — a currency for Europe, an assesment of the state of the single currency Konrad-Adenauer-Stiftung. Berlin, 2012. P. 7–9.

Beetsma R., Giuliodori M. The macroeconomic costs and benefits of the EMU and other monetary unions: An overview of recent research // Journal of Economic Literature. 2010. Vol. 48 P. 603–641.

Bergsten C.F., Kirkegaard J.F. The coming resolution of the european crisis: An Update, Peterson Institute for International Economics Policy Brief. Nr. PB12-1, 2012.

Blankart C. Die Euro-Zauberlehrlinge // Frankfurter Allgemeine Zeitung. 2012. Nr. 187. Aug. 13. S. 14.

Bofinger P., Habermas J., Nida-Rümelin J. Einspruch gegen die Fassadendemokratie // Frankfurter Allgemeine Zeitung. 2012. Nr. 180. Aug. 3. P. 33.

Bofinger P., Horn G., Hüther M. et al. “Keine Schreckgespenster!” Gegenposition zum offenen Brief der Ökonomen im Wortlaut // Handelsblatt. 2012. July. 6.

Burda M., Grüner H.-P., Heinemann F. et al. Stellungnahme zur Europäischen Bankenunion / Center for Financial Studies. Frankfurt, 2012. July 6.

Brunnermeier M., Garciano L., Lane P.R. et al. European safe bonds (ESBies). The Euronomics Group, 2011. URL: http://euro-nomics.com.

Bundesbank. The pronounced rise and fall in Germany’s current account surplus vis-à-vis its Euro Area partner countries between 1999 and 2011: Monthly report. 2012a. March. P. 18–20.

Bundesbank. The euro as an anchor currency and core of a currency bloc: Monthly report. 2012b. July. P. 15–29.

De Grauwe P. The financial crisis and the future of the eurozone // Bruges European Economic Policy Briefings, BEEP. 2010. No. 21.

De Grauwe P. The governance of a fragile eurozone. CEPS Working Document No. 346. 2011.

Enderlein H., Bofinger P., Boone L. et al. Completing the euro — a road map towards fiscal union in Europe, Notre Europe // Report of the Tommaso Padoa-Schioppa Group. 2012. June.

European Council. Conclusions of the European Council (meeting of 28/29 June 2012), July 20. Brussels, 2012a.

European Council. Euro area summit statement (meeting of 29 June 2012), June 29. Brussels, 2012b.

European Central Bank. Output growth differentials within the Euro Area: Are they Cyclical or Trend-Driven?: Monthly Bulletin. 2005. Oct. P. 46–52.

European Central Bank. Stronger EU economic governance framework comes into force: Monthly Bulletin. 2011. Dec. P. 107–110.

European Central Bank. A fiscal compact for a stronger economic and monetary union: Monthly Bulletin. 2012a. May. P. 85–102.

European Central Bank. Rebalancing of competitiveness within the Euro Area and its implication for inflation: Monthly Bulletin. 2012b. June. P. 64–65.

European Central Bank. Monetary and fiscal policy interactions in a monetary union: Monthly Bulletin. 2012c. July. P. 53–68.

Habermas J. Die Krise der Europäischen Union im lichte der Konstitutionalisierung des Völkerrechts — ein essay zur verfassung Europas // Zur Verfassung Europas. Berlin, 2011. S. 39–96.

Issing O. Why a common Eurozone bond isn't such a good idea, Europe's World, 2009. URL: http://www.europesworld.org.

Kampeter S. Deutsche Haftung für ESM bleibt begrenzt // Frankfurter Allgemeine Zeitung. 2012. Nr. 179. Aug. 3. S. 11.

Kenen P.B. The theory of optimum currency areas: An eclectic view // Monetary Problems of the International Economy / ed. by R.A. Mundell, A.K. Swoboda. Chicago, 1969. P. 41–60.

Krämer W., Sinn H.-W. Eine Antwort auf die Kritiker // Frankfurter Allgemeine Zeitung. 2012. Nr. 158. July 10. S. 11.

Lane P.R. The real effects of EMU. IIIS Discussion Papers No. 115. 2006.

McKinnon R.I. Optimum currency areas // American Economic Review. 1963. Vol. 53. P. 717–725.

*Mundell R.*A. A theory of optimum currency areas // American Economic Review. 1961. Vol. 51. No. 4. P. 657–665.

Sachverständigenrat. Verantwortung für Europa übernehmen, Jahresgutachten 2011/12, Kapitel III und IV. Wiesbaden, 2011. S. 76–174.

Sachverständigenrat. Nach dem EU-Gipfel: Zeit für langfristige lösungen nutzen, Sondergutachten. Wiesbaden, 2012. July 5.

Sinn H.-W. How to rescue the euro: Ten commandments // CESifo Forum. 2011. No. 4. P. 52–56.

Sinn H.-W. Die offene Währungsunion // Wirtschafts Woche. 2012. Nr. 29. July 17. S. 39.

Sinn H.-W., Abele H., Abelshauser W. et al. Der offene Brief der Ökonomen im Wortlaut // Frankfurter Allgemeine Zeitung. 2012. Nr. 155. July 5. S. 11.

Straubhaar T., Vöpel H. Stabilisierung einer nicht-optimalen Europäischen Währungsunion // Zeitschrift für Wirtschaftspolitik. 2012. Jg. 61. Bd. 1. S. 57–68.

Van Rompuy H. Towards a genuine economic and monetary union // Report by President of the European Council Herman van Rompuy. Brussels, 2012. June 26.

Winkler A. Warum kriegt Europa die Eurokrise nicht in den Griff? // Wirtschaftsdienst. 2012. Jg. 92. Bd. 7. S. 449–456.

Л.Е. Гринин

Институт востоковедения РАН

КИТАЙСКАЯ И ИНДИЙСКАЯ МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ МИРОВОГО ЛИДЕРСТВА

В сегодняшнем мире роль двух крупнейших растущих экономик — Китая и Индии — велика, и их влияние будет расти еще в течение десятилетий. В настоящей статье проведен анализ моделей развития Китая и Индии, каждой страны в отдельности и в сравнении, а также дан прогноз их перспектив в XXI в.

1. Китайская модель. Три двигателя: инвестиции, экспорт, конкуренция провинций

Многие аналитики считают, что китайская модель является вариантом восточноазиатской модели экономического развития, которая обеспечивает высокие темпы экономического роста за счет ориентации экономики на экспорт, использования дешевой рабочей силы, привлечения иностранных инвестиций и в целом высокой доли инвестиций в ВВП. Уникальные (и в то же время ключевые) черты китайской модели развития — гигантское население и наибольшая из всех стран роль государства при господстве компартии. В Китае именно благодаря огромной роли государства на накопление идет не просто высокая, а сверхвысокая доля ВВП (рис. 1, 2), что позволяет поддерживать высокие темпы роста. Быстрому росту экономики также способствуют дешевая социальная политика и дешевая экология.

В Китае возникла уникальная система движущих сил развития, в которой в отличие от развитых стран главными являются не отечественный частный капитал, а иностранный бизнес, местные власти разных уровней и государственные корпорации.

Роль иностранных инвесторов в КНР очень велика, и именно в секторе, связанном с иностранным капиталом, производится львиная доля экспортных и инновационных товаров. Что касается внутренних факторов,

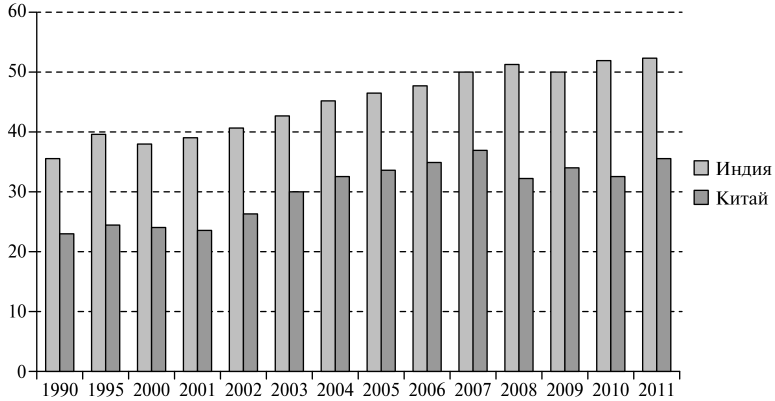


Рис. 1. Доля инвестиций в ВВП, % от ВВП

Примечание. Данные для Индии за 2011 г. взяты из: Институт экономики и права Ивана Кушнира (URL: http://be5.biz/makroekonomika/capital_formation/capital_formation_india.html).

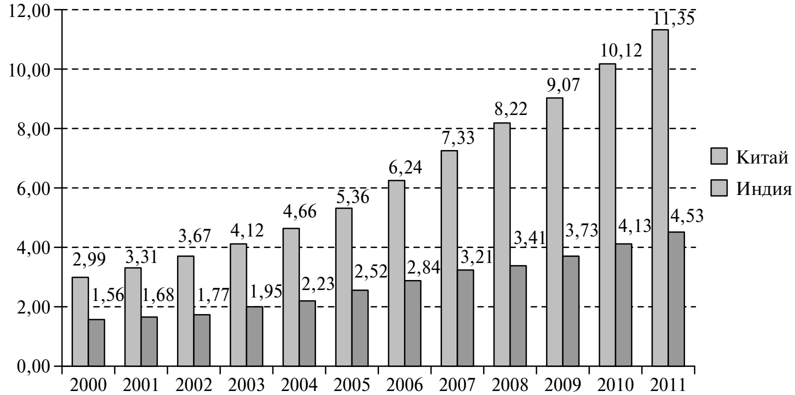


Рис. 2. ВВП по паритету покупательной способности (в международных долларах на текущий момент, млрд)

Источник: [ADB, 2012].

то исключительно эффективным в плане формирования высоких темпов роста стал особый механизм участия государства в развитии производства, а именно мощная конкуренция на всех провинциальных и местных уровнях за привлечение инвестиций и высокие показатели роста (см. [Бергер, 2009]). То, что удалось разбудить силы внутри аппарата управления, которые крайне заинтересованы в экономическом росте, на мой взгляд, является ключевым в объяснении феномена китайской модели развития. В то же время положение местного частного бизнеса в ряде отношений невыгодное по сравнению с иностранным и государственным (см., например, [Хуан, 2010]).

Ограниченность и пороки китайской модели. Технологический и инновационный уровни китайской экономики растут. Но пока в целом она остается неинновационной и экстенсивной, продолжает быть ресурсо- и энергозатратной, экологически очень грязной.

Пределы роста. В рамках сложившейся модели быстрого роста ясно обозначились следующие ограничения.

1. Нехватка ресурсов остро дает о себе знать, поскольку Китай перестал обеспечивать себя энергией и сырьем и значительно зависит от их импорта. Причем эта зависимость будет только возрастать.

2. Грядущая нехватка рабочей силы и рост ее стоимости. Несмотря на большую безработицу, во многих местах уже ощущается нехватка рабочих. Предполагается, что после 2013–2016 гг. дефицит рабочей силы будет возрастать (политика «одна семья — один ребенок» привела к тому, что в экономику будет приходить меньше молодежи, чем уходить на покой пожилых людей). Обеспечить быстрый рост при ограничениях рабочей силы и растущей зарплате окажется исключительно сложно.

3. Неизбежное удорожание экспортной продукции и опасность уменьшения притока капитала уже сказываются. Рост затрат и конкуренция стран с более дешевой рабочей силой замедляют рост экспорта, в 2012 г. имело место также уменьшение притока ПИИ.

4. Падение отдачи от инвестиций. Норма инвестиций по разным подсчетам в Китае приближается к 50% от ВВП или даже превышает их (см. рис. 1). Однако отдача от инвестиций в целом невысока. В Китае огромное количество излишних мощностей. Это ведет к ненужным затратам, чрезмерной конкуренции и рано или поздно вызовет сокращение инвестиций и замедление роста.

5. Экология. По уровню загрязненности вод, воздуха, почвы, кислотным дождям, числу заболевших от последствий загрязнения и т.п. Китай «впереди планеты всей». Улучшение ситуации в этом плане будет удорожать стоимость продукции и экспорта и скажется на темпах роста.

6. Рост затрат на социальные нужды. Старение населения, рост жизненных стандартов, необходимость обеспечивать социальный мир и не допускать слишком большого разрыва в уровне жизни, а также забота об увеличении внутреннего потребления ведут к росту обязательств государства. Китай вынужден будет тратить все больше средств на социальные нужды, что в среднесрочной (и особенно долгосрочной) перспективе станет тяжелым бременем.

7. Рост диспропорций, необходимость ограничения роста неравенства и контроля над инфляцией ради поддержания стабильности китайского общества значительно влияют на экономическую политику и темпы роста.

Неизбежность замедления роста. С учетом сказанного можно предполагать, что, несмотря на все возможные усилия китайских властей, темпы роста будут постепенно замедляться. Даже при благоприятных обстоятельствах в течение ближайших трех лет темпы роста не превысят 6–7%, а после 2016 г. они еще снизятся — до 4–6%.

2. Индийская модель: синтез трех миров

Индийская модель существенно отличается от восточноазиатской в целом и китайской в частности, она вообще не похожа ни на какую другую, это особый тип модели развития, равно как и особая социально-культурная система.

Как и для всех быстроразвивающихся стран с переходной экономикой, для Индии характерно наличие контрастов. Однако у этой страны есть особенность, присущая, пожалуй, только ей одной. Я назвал ее сочетанием трех миров. Речь идет о том, что в индийской модели странным образом, но довольно органично сочетаются важные черты развитых капиталистических, социалистических и развивающихся стран, т.е. всех трех миров (первого, второго и третьего), представленных на современной карте планеты. Это уникальное сочетание во многом определяет особенности индийской модели развития, дает и будет давать преимущества Индии в адаптации к различным явлениям.

Третий мир характеризуется бедностью и демографическим давлением, которые генерируют аграрное перенаселение, бедность и высокую безработицу. К этому надо прибавить высокую неграмотность, особенно среди женщин (табл. 1), и чисто индийскую этническую и цивилизационную специфику.

Второй мир — это активная экономическая деятельность государства в области развития инфраструктуры и экономики на основе пятилетних планов и регулирования экономической деятельности и социальной жизни.

Первый мир. В Индии имеются устоявшаяся демократия, сложившийся институт частной собственности, крупные отечественные негосударственные корпорации, развитый рынок ценных бумаг, а также часть общества, состоящая из лиц свободных профессий и высококвалифицированных специалистов, занятых в частном бизнесе. В настоящий момент к этому добавилось многое, в том числе достижения в области инноваций и фундаментальной

Таблица 1. Доля грамотного населения среди взрослых (в возрасте 15 лет и старше), %

Страна	2000		2010	
Оба пола				
Китай	90,9		94,3	
Индия	61,0	(2001)	62,8	(2006)
Женщины				
Китай	86,5		91,3	
Индия	47,8	(2001)	50,8	(2006)
Мужчины				
Китай	95,1		97,1	
Индия	73,4	(2001)	75,2	(2006)

Источник: [ADB, 2012].

науки. Такие характеристики первого мира в совокупности более не встречаются в развивающихся странах.

Общая характеристика модели.

1. Большая роль государства во всех сферах, которая, однако, несколько уменьшилась в результате реформ после 1991 г. (см. подробнее: [Брагина, 2010; Маляров, 2010; Mahajan et al., 2011]).

2. Значимая роль крупных многосекторных частных и государственных корпораций при наличии огромного числа (до 45–50 млн) мелких и мельчайших предприятий в промышленности и особенно в сфере услуг (см. [Брагина, 2010; Маляров, 2010]).

3. Преобладание в структуре экономики сферы услуг, включая финансовые и другие современные секторы, при быстром росте промышленности.

4. Крупные экспортные секторы высокотехнологичного производства и квалифицированных услуг (компьютерно-информационные технологии, особенно создание программных продуктов, аутсорсинг и др.), что позволило Индии занять особое место в международном разделении труда.

5. Активное привлечение иностранных инвестиций и технологий.

6. Достаточно высокая норма накопления, внимание к инфраструктуре и научно-техническим инновациям.

7. Упор на внутреннее потребление как на мотор роста при поощрении экспорта, ограничении импорта и развитии импортозамещения [Там же].

8. Важная роль зарубежных индийских общин.

Среди преимуществ, являющихся исторической особенностью или достижением Индии, можно выделить:

- широкое распространение английского языка, особенно среди образованных индийцев, а также англоязычной литературы и информации;

• высокий уровень индийского высшего образования и внимания к фундаментальной науке, позволяющий выпускать специалистов разного профиля (инженеров, медиков, экономистов и т.д.) достаточно хорошей квалификации, владеющих английским языком;

• наличие большого количества высококвалифицированной рабочей силы в инновационных областях, что является следствием как первых двух преимуществ, так и особых усилий индийского правительства.

Ограничения индийской модели являются продолжением преимуществ, прежде всего исключительных по масштабам демографических ресурсов, причем следует учитывать, что в ближайшее время экономика страны получит небывалое количество молодых людей.

Социальный аспект. Быстрый рост населения делает проблемы безработицы, бедности и неграмотности трудно решаемыми. При этом следует учитывать, что усиление социального недовольства нередко возрастает именно в момент обозначившихся возможностей решения проблемы в течение обозримого времени. Демократическое устройство и демократические традиции Индии, являющиеся ее преимуществом, при определенных условиях, однако, способны стать источником политической слабости, нерешительности, роста влияния популистских и националистических движений или конфликтов.

Таким образом, будущее индийской экономики и в целом Индии как мощной державы зависит от ее внутренней прочности. Некоторым залогом последней, на мой взгляд, является тот факт, что ее нынешнее государственное устройство опирается не только на подтвержденные жизнью конституционные положения, но и на традиции, имеющие древние корни (например, убеждение элит в необходимости искать правильный баланс распределения власти между различными ее уровнями или в том, что консенсус гораздо предпочтительнее борьбы). Все это позволяет надеяться, что Индия имеет запас прочности и выстоит в сложных ситуациях.

Ресурсный и экологический аспекты. Огромное население, которое еще будет довольно длительное время расти (рис. 3), а также планируемый многократный рост промышленности и городов усугубляют остроту уже давно обозначившихся проблем — недостатка пахотных земель и пресной воды. Все это требует интенсификации хозяйства и огромных вложений, чтобы расширить водные ресурсы. Экология — важнейшая уязвимая точка страны. В этом плане Индия идет за лидером экологического загрязнения планеты — Китаем. Необходимость отказа от угля как главного источника топлива и энергии повысит и без того серьезную зависимость Индии от импорта энергоносителей.

Однако в целом, несмотря на крупные угрозы, у Индии нет ограничений, которые бы не позволяли ей надеяться на успешное развитие и выход страны в мировые лидеры.

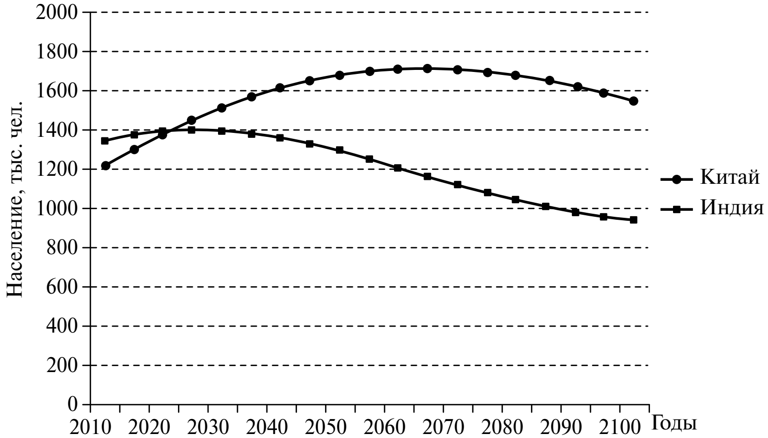


Рис. 3. Прогноз численности населения Индии и Китая до 2100 г. *Источник*: Population Division of the Department of Economic and Social Affairs of the United Nations Secretariat. World Population Prospects: The 2010 Revision. 2012. URL: http://esa.un.org/unpd/wpp/index.htm.

3. Китай и Индия: общие черты, различия, относительные преимущества и прогнозы

Общие черты:

- наличие целого ряда общих задач и проблем (необходимость поддержания высоких темпов роста и обеспечения работой молодежи, быстрый рост городов, плохая экология, зависимость от импорта энергоносителей, диспропорции между регионами, бедность и высокий уровень неравенства и т.п.);
- большие демографические ресурсы;
- высокая норма накопления в ВВП;
- значительная роль государства и государственного сектора в экономике и регулировании различных сфер, в развитии инфраструктуры, поощрение развития национальных корпораций;
- активное привлечение прямых иностранных инвестиций, но при их регулировании и канализировании, высокая роль предприятий с иностранным участием;
- наращивание экспорта и особое место в международном разделении труда;
- стремление к техническому прогрессу, внедрению инноваций и подъему образования;

• в обоих государствах реформы проводились без полного разрыва с прошлым, как это было в России и СНГ, а также в ряде стран Восточной Европы. Это способствовало поддержанию высоких темпов роста, в то время как в России и европейских странах реформы ознаменовались значительным падением ВВП;

• население обеих стран в целом позитивно рассматривает усилия правительства и поддерживает курс на высокие темпы роста и стремление к лидерству. Руководство обеих стран способно действовать гибко и менять курс, хотя возможности маневра в каждой стране ограничены особенностями их политических систем.

Различия:

• хотя реформы в Индии и Китае шли по пути уменьшения госрегулирования, в целом в Китае роль государства традиционно выше, что определяет многие другие различия;

• в Китае норма накопления существенно выше по сравнению с Индией (см. рис. 1), что обеспечивает и более высокие темпы роста (см. рис. 2);

• в Китае в целом более выражена ориентированность экономики на экспорт и выше роль иностранных инвестиций, чем в Индии;

• в Индии более выражена опора на внутреннее потребление как на источник роста;

• различается структура экономики и экспорта: в Китае преобладают промышленность и экспорт товаров, в Индии — сектор услуг и экспорт услуг;

• у Китая благодаря экспортной ориентации постоянное положительное сальдо внешней торговли, у Индии — отрицательное;

• в Индии выше роль частного капитала и мелкого бизнеса;

• в Индии больше компаний, чьи акции котируются на бирже;

• в каждой стране имеются отдельные механизмы для поощрения развития, которые являются как бы визитными карточками успеха (в Китае — особые экономические зоны, в Индии — технопарки).

4. Итоги и выводы

Анализ показывает, что для обоих государств открываются большие перспективы и в то же время возможны большие опасности.

В среднесрочной перспективе (условно до 2030 г.) надо больше принимать во внимание темпы роста и нынешний уровень развития, а также ближайшие проблемы. Здесь крупные преимущества имеются у Китая (см., например, рис. 2). Однако именно в этот период очень вероятны различные кризисы, быстрое нарастание проблем, которые существенно изменят ситуацию. По некоторым расчетам, Индия может достичь уровня Китая по ВВП примерно к 2030 г. (см., например, [NIC, 2012, p. 15]).

Что касается перспектив и опасностей в долгосрочной перспективе (условно до 2050–2060 гг.), здесь, на наш взгляд, крайне существенными, во-первых, будут изменения в демографической ситуации (старение населения в Китае и, напротив, пока неисчерпанный демографический дивиденд Индии; см. рис. 2, табл. 2, 3); во-вторых, более важными окажутся даже не среднегодовые темпы роста (которые к тому времени серьезно снизятся у обоих лидеров), а прочность системы, ее бóльшая способность к трансформациям, решению крупных проблем, проще говоря, кто сможет избежать катастрофы и (или) менее болезненно пройдет испытания.

Таблица 2. Темпы роста населения, %

	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Китай	1,4	1,1	0,8	0,7	0,6	0,6	0,6	0,6	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
Индия	2,1	2,1	1,8	1,8	1,5	1,6	1,6	1,5	1,4	1,5	1,4	1,4	1,4	1,3

Источник: [ADB, 2012].

Таблица 3. Население в возрасте от 0 до 14 лет, % от общего населения

	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Китай	27,8	27,0	25,2	24,6	23,8	23,1	22,3	21,6	21,0	20,5	20,0	19,6	19,2	19,1
Индия	37,8	36,4	34,5	34,1	33,7	33,3	32,8	32,4	32,0	31,6	31,2	30,8	30,4	30,2

Примечание. На 2011 г. приведены предварительные данные.
Источник: [ADB, 2012].

Анализ моделей двух стран-гигантов и их потенциала убеждает, что в ближайшие десятилетия Китай и Индия, несомненно, будут в числе ведущих экономик мира по объему ВВП, однако не всегда — по темпам роста. Китай неизбежно замедлит свое развитие (в том числе и из-за демографических проблем). У Индии в долгосрочной перспективе больше ресурсов для удержания высоких темпов развития, тем не менее в этом отношении и она вынуждена будет уступить некоторым из быстроразвивающихся стран.

Можно смело утверждать, что нас ждут еще несколько волн подъема периферийных стран, в то время как темпы роста нынешних лидеров будут замедляться. Глобализация начнет процесс выравнивания и среди развивающихся стран. Иными словами, время от времени вперед по темпам развития будут выходить новые государства, ныне являющиеся примером бедности и отсталости.

Наконец в заключение статьи можно сказать о том, что в ближайшие десятилетия расклад сил в мире существенно либо радикально изменится. Роль

США и Запада будет сокращаться, а значение развивающихся стран — возрастать. Важно отметить, что именно глобализация сделала данную тенденцию неизбежной, она стала способствовать сокращению разрыва в их уровнях. В результате развитие периферии ускорилось, а центра замедлилось, вследствие чего мотор мирового экономического роста из центра перемещается на периферию. В дальнейшем это приведет также к сокращению бедности и быстрому росту среднего класса в развивающихся странах (см., например, [NIC, 2012]).

В результате всех этих изменений мир ждет существенная реконфигурация (см. [Гринин, 2011]). Однако ослабление США не приведет к появлению лидера, способного заменить их в сколько-нибудь сравнимом числе функций (см. [Гринин, 2011; NIC, 2012]). Ни Китай, ни Индия не смогут взять на себя бремя такого лидерства ни по экономическим возможностям (проблемы собственной бедности населения и социального недовольства), ни по причине отсутствия опыта и нужных союзов, ни потому, что в современных условиях такое лидерство означает непосильное бремя. Таким образом, несмотря на обозначившиеся тенденции, в ближайшие десятилетия в мире не выявится абсолютный лидер, но возникнет целый ряд лидирующих в разных отношениях стран и образований.

Литература

Бергер Я.М. Экономическая стратегия Китая. М.: Форум, 2009.

Брагина Е.А. Take-off по-индийски // Современные проблемы развития: Материалы теоретического семинара в ИМЭМО РАН / под ред. В.Г. Хорос. М.: ИМЭМО РАН, 2010. С. 123–140.

Гринин Л.Е. Ждут ли мир глобальные перемены? // Вестник РАН. 2011. Т. 81. № 4. Апр. С. 325–330.

Маляров О.В. Независимая Индия: эволюция социально-экономической модели и развитие экономики: в 2 кн. М.: Восточная литература, 2010.

Хуан Я. Капитализм по-китайски. Государство и бизнес. М.: Альпина Паблишерз, 2010.

ADB (Asian Development Bank). Key indicators for Asia and the pacific, 2012. URL: http://www.adb.org/publications/key-indicators-asia-and-pacific-2012.

Mahajan A., Datt G., Sundharam K.P.M. Indian economy. 67th ed. New Delhi: S. Chand & Company, 2011.

NIC (National Intelligence Council). Global trends 2030: Alternative Worlds. 2012. URL: http://www.dni.gov/nic/globaltrends.

Л.М. Исаев

Национальный
исследовательский университет
«Высшая школа экономики»

ПРОЦЕССЫ СОЦИАЛЬНО-ПОЛИТИЧЕСКОЙ ДЕСТАБИЛИЗАЦИИ В АРАБСКИХ СТРАНАХ: ОПЫТ ТИПОЛОГИЗАЦИИ

Степень воздействия событий «Арабской весны» на политические режимы в странах Северной Африки и Ближнего Востока, а также способность выработки «политического иммунитета» у последних, как выяснилось, были неоднозначными. В этой связи представляется немаловажным выделить факторы, способствующие (и, наоборот, препятствующие) процессам дестабилизации социально-политических систем в арабских странах. В данной работе предпринята попытка систематизировать аналитическую информацию по всем странам «Арабской весны» — от Ирака до Мавритании, за исключением Коморских островов, Сомали и Джибути. На основании чего выводится типология стран, затронутых «Арабской весной» в зависимости от глубины социально-политических трансформаций.

При этом данное исследование представляет собой разведочный анализ (exploratory analysis) (см. [Tukey, 1972, p. 51–65; 1980, p. 23–55]). Целями разведочного анализа служат: максимальное «проникновение» в данные, выявление основных структур, выбор наиболее важных переменных, обнаружение отклонений, проверка основных гипотез, разработка начальных моделей [Kotz, 2005, p. 2151–2154]. В этой связи важно отметить, что предварительное исследование данных служит лишь первым этапом в процессе их анализа, поскольку полученные результаты должны быть подтверждены на других выборках или независимом множестве данных. Поэтому становится очевидным выбор данной методики применительно к теме исследования, так как антирежимные выступления в арабских странах, начавшиеся в 2011 г., представляют собой крайне редкое явление для данного региона и мало изучены.

1. Методика

Данный раздел посвящен изложению методики оценки текущего состояния и прогноза социальной нестабильности в арабских странах. Основу методики составляет формирование специализированного индекса нестабильности, учитывающего совокупное влияние рассмотренных выше факторов и отражающего общий потенциал нестабильности. Рассматривается именно потенциал, т.е. объективная возможность возникновения социально-политической нестабильности определенного уровня (масштаба). Субъективные и конъюнктурные факторы привязаны к конкретной ситуации и должны рассматриваться отдельным образом в ходе оценки вероятности возникновения протестных акций.

Задача заключается в том, чтобы сформировать комплексный индекс, который учитывал бы наиболее значимые факторы социально-политической нестабильности, мог вычисляться на основе статистических данных и экспертных оценок и позволял оценивать потенциал социальной нестабильности и ее возможный масштаб. Значения данного индекса в дальнейшем сопоставлялись с тем, насколько устойчивыми оказались арабские режимы в условиях «Арабской весны». Для оценки актуально проявленной резистентности арабских политических режимов к дестабилизационной волне 2011 г. была введена балльная шкала (табл. 1). При построении уравнений множественной регрессии в качестве зависимой переменной выбран мас-

Таблица 1. Индекс актуально проявленной резистентности арабских политических режимов к событиям «Арабской весны»

Содержание событий	Индекс актуально проявленной резистентности I_{RES}, баллы
Система проявила очень высокую степень резистентности, общеарабская дестабилизационная волна реализовалась лишь в отдельных протестных акциях	7
Высокая степень резистентности: лишь несколько заметных антиправительственных выступлений	6
Средняя степень резистентности: многочисленные антиправительственные выступления	5
Резистентность ниже средней: многолюдные и длительные антиправительственные выступления с отдельными силовыми стычками	4
Низкая резистентность: мощные антиправительственные выступления с кровопролитными столкновениями, расшатавшие власть (силы восставших сопоставимы с силами правительства)	3
Очень низкая резистентность: гражданская война (примерное равенство сил)	2
Предельно низкая резистентность: успешная революция (перевес восставших)	1

штаб актуальной дестабилизации. Однако при изучении корреляции между индексом потенциальной (системной) нестабильности и актуальным течением событий было выявлено наличие степенной зависимости между выработанным нами индексом нестабильности и масштабом событий, ввиду чего решено обернуть шкалу масштаба актуальной дестабилизации, в результате чего мы получаем индекс актуальной резистентности с дестабилизирующим импульсом I_{RES}.

В этом случае степенная зависимость интерпретируется следующим образом: повышение уровня потенциальной нестабильности в n раз ведет к понижению уровня актуальной резистентности в N^{α} раз, т.е.

$$I_{RES} = \frac{k}{I_{UNST}^{\alpha}}, \tag{1}$$

где I_{RES} — индекс актуальной резистентности; I_{UNST} — индекс потенциальной нестабильности.

Поскольку, как было отмечено, индекс потенциальной нестабильности должен отражать накопленный в обществе потенциал, в нем должны быть учтены объективно существующие предпосылки неустойчивости (политические, социальные, демографические, экономические и др.), а также такие важные, оказывающие демпфирующее действие характеристики, как «исторический иммунитет» и наличие действующих в правовом поле исламистов. В соответствии с этим индекс потенциальной нестабильности целесообразно представить в виде мультипликативной свертки показателей, отражающих:

- конфликтогенность в обществе (I_1);
- наличие «горючего материала» эскалации конфликтности (I_2);
- устойчивость политических режимов (I_3);
- наличие «иммунитета» к внутренним конфликтам (I_4).

Таким образом, индекс нестабильности I_{UNST} имеет вид:

$$I_{UNST} = I_1^{\beta_1} I_2^{\beta_2} I_3^{\beta_3} I_4^{\beta_4}, \tag{2}$$

где показатели степени β_i отражают относительную значимость соответствующих факторов и определяются путем калибровки индекса по реально происходившим событиям.

Чтобы предложенный индекс можно было использовать в качестве инструмента оценки уровня социально-политической нестабильности, необходима методика количественной оценки показателей I_i, а также калибровки индекса. Данная методика основывалась на анализе событий «Арабской весны» 2011 г.

2. Выбор и количественная оценка показателей

1. **Показатель конфликтогенности (I_1).** Из перечисленных в начале данной работы факторов нестабильности к конфликтогенным относятся следующие:

- внутриэлитный конфликт;
- межконфессиональные и межклановые противоречия;
- противоречия внутри политической элиты;
- высокий уровень бедности;
- чрезмерная коррумпированность власти.

Из этого списка нами были исключены два последних фактора. Это связано с тем, что, несмотря на распространенное мнение об их важной роли в возникновении «Арабской весны», по результатам количественного анализа эти показатели оказались статистически незначимыми. В частности, коэффициент корреляции (R) уровня бедности с масштабом актуальной дестабилизации «Арабской весны» по странам составляет примерно –0,05, а коэффициент детерминации (R^2) равен 0,003 (т.е. данный показатель объясняет менее 1% дисперсии). Схожие результаты получены по уровню коррупции ($R = –0,04$; $R^2 = 0,0016$ соответственно). Количественные расчеты подтверждает и чисто эмпирический анализ ситуации. Ни в одной из арабских стран уровень бедности не превышает 20%, в отличие, скажем, от Индии, Индонезии, стран Тропической Африки. А по уровню коррупции страны Ближнего Востока находятся почти на том же уровне, что и все остальные развивающиеся страны [Коротаев, Зинькина, 2011а, 2011б; Коротаев и др., 2012; Исаев, Шишкина, 2012а, 2012б].

2. **Показатель наличия «горючего материала» эскалации конфликтности (I_2).** В качестве «горючего материала» социальной нестабильности, как правило, выступают обездоленные социальные слои, причем наиболее активна в протестных движениях молодежь. В данном показателе целесообразно отразить потенциал непосредственно молодежного фактора как «горючего материала» эскалации конфликтности.

В связи с тем что страны Арабского Востока относятся к модернизирующимся, большинству из них свойствен феномен «молодежного бугра», характерного для стран, попавших в «ловушку на выходе из ловушки» [Davies, 1969]. Соответственно в оценке «горючего материала» целесообразно исходить из данных, которые указывают на влияние «молодежного бугра» на общий уровень нестабильности.

На основе анализа материалов «Арабской весны» была выявлена следующая схема. Сам по себе «молодежный бугор» как демографическое явление (в большей или меньшей степени) присутствует во всех странах «Арабской весны» и примерно одинаково значим [Садовничий и др., 2012]. Отдельно следует оценивать показатели безработицы среди молодежи, доли безработной молодежи в общем составе взрослого населения и доли безработных с высшим образованием среди молодежи. По опыту арабских социально-политических потрясений можно утверждать, что их совокупность представляет собой тот «коэффициент», который указывает на относительно сниженное или относительно повышенное негативное воздействие «молодежного бугра» на общий уровень стабильности в стране.

3. **Показатель устойчивости политических режимов (I_3).** В проводившихся ранее исследованиях было продемонстрировано, что данный показатель существенно зависит от политического строя [Цирель, 2012; Goldstone et al., 2003; Труевцев, 2011]. При этом, как показывает анализ исторических событий, наиболее устойчивыми являются либо либеральные демократии в чистой форме (ввиду наличия у них действенных институциональных рычагов снятия социальной напряженности), либо абсолютные монархии и автократии (по причине наличия у них рычага прямого воздействия на социальную среду — авторитета монарха, авторитарного лидера, страха репрессий). Наименее устойчивы промежуточные режимы.

Кроме того, как уже отмечалось, особую роль играет наличие легитимных инструментов передачи власти. При этом наименее защищенными становятся государства с республиканской формой правления, нежели монархической. Более того, наиболее подвержены социально-политическим потрясениям те республики, где в ближайшей перспективе назревает необходимость передачи власти в рамках одной семьи.

4. **Показатель наличия «иммунитета» к внутренним конфликтам (I_4).** Данный фактор появляется в странах, прошедших через гражданские войны и смуты, и связан с «выгоранием горючего материала» социальных волнений. Еще одними из наиболее распространенных (особенно для Ближнего Востока и Северной Африки) факторов, влияющих на «иммунитет» к внутренним конфликтам, являются наличие продолжительных внутренних конфликтов в недалеком прошлом, а также присутствие происламски ориентированной оппозиции в правовом поле арабских государств. Следует более тщательно учитывать этот элемент. В частности, в случае «Арабской весны» Алжиру, Ливану, Палестине и Ираку было присвоено значение «почти абсолютный иммунитет».

3. Калибровка индекса

Мы предположили, что формула расчета индекса потенциальной нестабильности представляет собой мультипликативную сводку четырех показателей. Однако для того, чтобы индекс потенциальной нестабильности (2) можно было использовать в практических оценках, его необходимо откалибровать с использованием исторического материала. Предметом калибровки являются выбор показателей степени β_i и соотнесение значения индекса с масштабом событий. Для калибровки использовался анализ событий «Арабской весны» 2011 г.

Для этого логарифмируем формулу (2), после чего методом наименьших квадратов оцениваем (вычисляем) значения β_1, β_2, β_3, β_4, которые в нашем случае соответственно будут равны 0,8; 1; 0,7 и 0,6.

Далее аналогично оценим степени для каждой из рассматриваемых стран и, применяя «модель-произведение» для индекса потенциальной нестабильности, вычислим с помощью того же МНК как «зависимую» случайную величину X (с.в.) от какой-либо «независимой» с.в. Y.

С использованием метода нелинейной регрессии были подобраны показатели степени переменных ($\beta_1 = 0{,}8$; $\beta_2 = 1$; $\beta_3 = 0{,}7$; $\beta_4 = 0{,}6$), ввиду чего по результатам калибровки индекс потенциальной нестабильности принял вид:

$$I_{UNST} = I_1^{0,8} I_2 I_3^{0,7} I_4^{0,6}. \tag{3}$$

Следует отметить, что при расчете учитывался еще один важный дополнительный фактор, а именно внешнее влияние (I_5). Отсутствие внешнего воздействия рассматривалось в качестве единицы, в случае наличия воздействия к единице прибавлялась или отнималась (в зависимости от направленности воздействия) десятая доля единицы в соответствии со следующей шкалой:

0,1 — неповсеместное искаженное информационное освещение;

0,2 — неповсеместное искаженное информационное освещение, предполагаемое финансирование оппозиционных сил со стороны, призыв уйти в отставку;

0,3 — искаженное информационное освещение, данные о связях государственных акторов с оппозиционными партиями, давление в виде призывов уйти в отставку;

0,4 — информационная атака, очевидное финансирование сил оппозиции со стороны, давление в виде возможных санкций;

0,5 — все предыдущие пункты, а также военное вмешательство.

При помощи того же метода нелинейной регрессии нами был подобран показатель степени переменной внешнего влияния, который составил $\beta_5 = 1$, как и показатель степени β_2. При этом отметим, что учет данного показателя важен ($\alpha = 0{,}002$) прежде всего для оценки численности человеческих жертв в ходе социально-политических потрясений (табл. 2). В случае оценки масштаба актуальной дестабилизации его значимость ($\alpha = 0{,}221$) существенно снижается (табл. 3).

Таблица 2. Множественная регрессионная модель с количеством человеческих жертв в странах «Арабской весны» в качестве зависимой переменной

Модель	β	α
Константа		0,602
Показатель конфликтогенности (I_1)	–0,234	0,348
Показатель наличия «горючего материала» (I_2)	–0,019	0,933
Показатель устойчивости политического режима (I_3)	0,211	0,335
Показатель наличия «иммунитета» (I_4)	0,160	0,365
Показатель влияния извне на внутриполитические процессы (I_5)	0,701	0,002
Зависимая переменная: количество человеческих жертв в странах «Арабской весны»		

Таблица 3. Множественная регрессионная модель с масштабом актуальной дестабилизации «Арабской весны» в качестве зависимой переменной

Модель	*B*	Стандартная ошибка	β	*t*	α
Константа	–3,977	1,448		–2,747	0,017
Показатель конфликтогенности (I_1)	0,765	0,322	0,391	2,375	0,034
Показатель наличия «горючего материала» (I_2)	0,330	0,349	0,145	0,946	0,362
Показатель устойчивости политического режима (I_3)	0,475	0,225	0,3	2,112	0,055
Показатель наличия «иммунитета» (I_4)	2,734	0,574	0,545	4,766	0,000369
Показатель влияния извне на внутриполитические процессы (I_5)	1,552	1,206	0,155	1,287	0,221
Зависимая переменная: масштаб актуальной дестабилизации «Арабской весны»					

Как видно, оба фактора (наличие «горючего материала» I_2 и внешнего влияния I_5) обладают низкой статистической значимостью при построении уравнения множественной регрессии ($\alpha = 0{,}362$ и $\alpha = 0{,}221$ соответственно). При этом наиболее значимыми оказываются показатели наличия «иммунитета» ($\alpha = 0{,}000369$), конфликтогенности ($\alpha = 0{,}034$) и устойчивости политического режима (α = 0,055). Однако полное удаление этих переменных из уравнения нелинейной регрессии (рис. 1, 2) ведет к существенному снижению его предиктивной силы ($R^2 = 0,91$ и $R^2 = 0,82$).

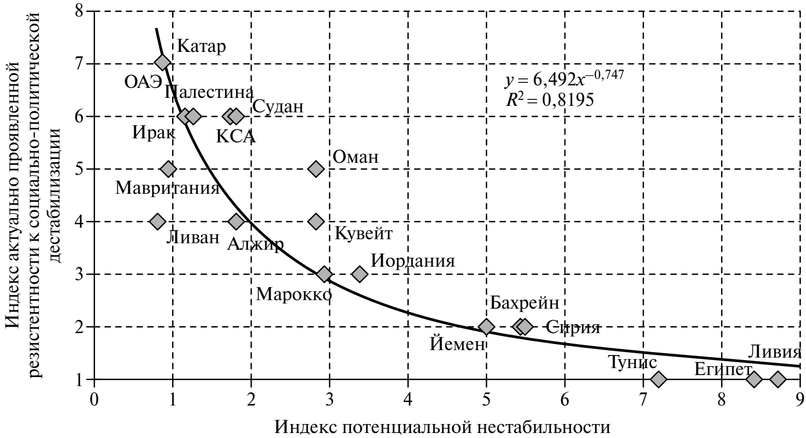


Рис. 1. Сопоставление значений индекса потенциальной нестабильности (вычислен без учета показателей I_2 и I_5) с индексом актуально проявленной резистентности к социально-политической дестабилизации

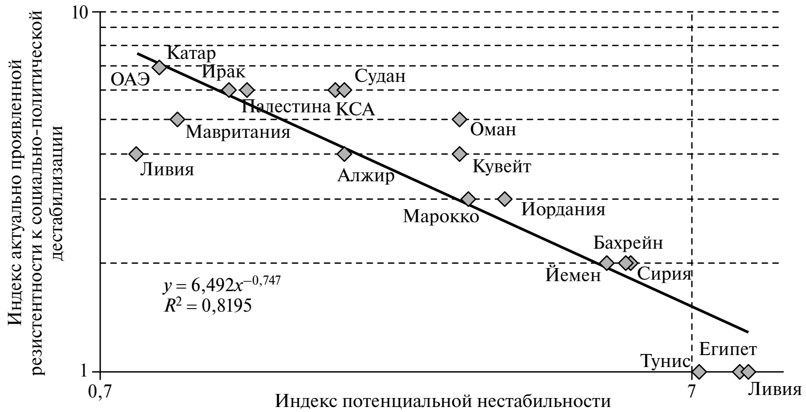


Рис. 2. Сопоставление значений индекса потенциальной нестабильности (вычислен без учета показателей I_2 и I_5) с индексом актуально проявленной резистентности к социально-политической дестабилизации (двойная логарифмическая шкала)

Таким образом, итоговая формула расчета индекса нестабильности (I_{UNST}) принимает следующий вид:

$$I_{UNST} = I_1^{0,8} I_2 I_3^{0,7} I_4^{0,6} I_5. \quad (4)$$

Пример расчета индекса нестабильности и сопоставление его с индексом резистентности (см. табл. 2) в период «Арабской весны» 2011 г. приведен ниже (табл. 4, рис. 3, 4).

Таблица 4. Оценка индекса потенциальной нестабильности (I_{UNST})

Страна	I_1	I_2	I_3	I_4	I_5	I_{UNST}	I_{RES}
Тунис	3,75	5	4	1	1,1	37,61	1
Египет	3,5	5	5	1	1,2	50,43	1
Ливия	4,25	4	4,5	1	1,5	54,72	1
Йемен	5	4	5	0,3	0,7	15,2	2
Сирия	2,75	3	4	1	1,4	29,05	2
Бахрейн	4,75	4,5	2	1	0,7	17,8	2
Алжир	2,75	4	4	0,1	1,1	6,55	4
Марокко	3,75	3	2	0,5	1,1	11,88	3
Ирак	3,5	5	2	0,1	1,1	5,5	6
Иордания	3	3	2	1	1,1	15,06	3
Саудовская Аравия	2,5	3	1	1	0,9	5,62	6
Оман	1,75	2	2	1	0,9	4,58	5
Мавритания	2,25	4	3	0,5	1	10,89	5
Ливан	3	3,5	1,5	0,1	1,1	3,66	4
Судан	3,25	2,5	4	0,3	1	8,23	6
Палестина	3,25	5	2,5	0,1	1	6,12	6
Кувейт	2,5	2,5	2	1	1	7,07	4
Катар	1,25	2,5	1,5	0,5	1	2,2	7
ОАЭ	1,25	2,5	1,5	0,5	1	2,62	7

При этом диаграммах (см. рис. 3, 4) отчетливо видно заметное удаление Ливана от линии тренда. Это связано прежде всего с тем, что страна занимает первое место в мире по этноконфессиональной разнородности общества, которая на протяжении всей истории своего существования приводила к росту социально-политической нестабильности. Поэтому, несмотря на то что Ливан является примером успешно развивающегося государства с устойчивыми демократическими институтами, фактор мощнейшей этноконфессиональной раздробленности общества способен вызывать серьезные конфликты (вплоть до многолетних гражданских войн) на фоне успешного экономического и политико-демографического развития (см. [Коротаев, Исаев, 2013]). Если же сопоставить индекс нестабильности с индексом резистентности

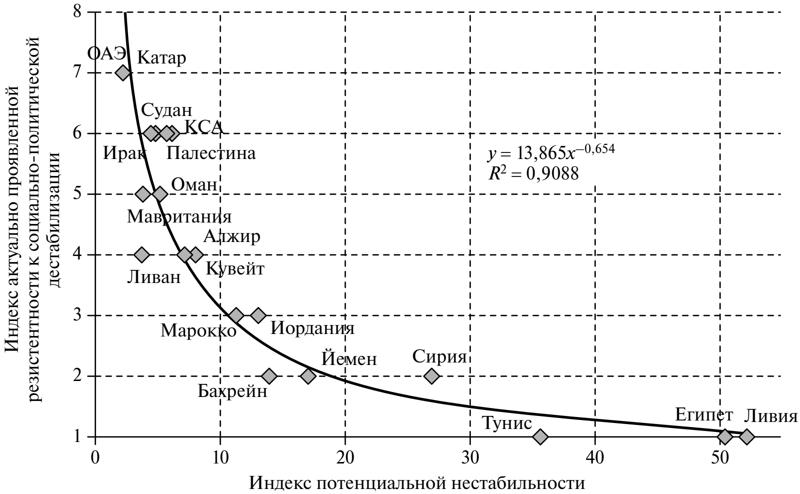


Рис. 3. Сопоставление значений индекса потенциальной нестабильности с индексом актуально проявленной резистентности к социально-политической дестабилизации

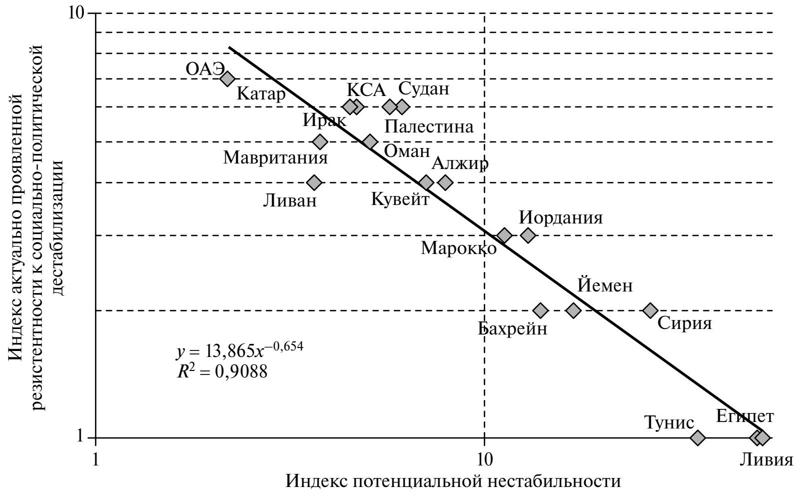


Рис. 4. Сопоставление значений индекса потенциальной нестабильности с индексом актуально проявленной резистентности к социально-политической дестабилизации (двойная логарифмическая шкала)

в период «Арабской весны» 2011 г., исключив из списка рассматриваемых стран Ливан (рис. 5, 6), то становится очевидным заметное улучшение показателя корреляции ($R^2 = 0{,}93$).

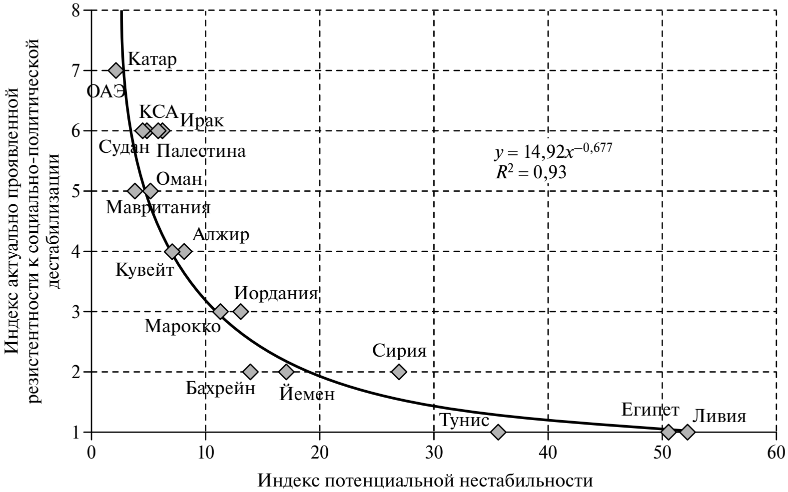


Рис. 5. Сопоставление значений индексов потенциальной нестабильности и актуально проявленной резистентности к социально-политической дестабилизации (без учета Ливана)

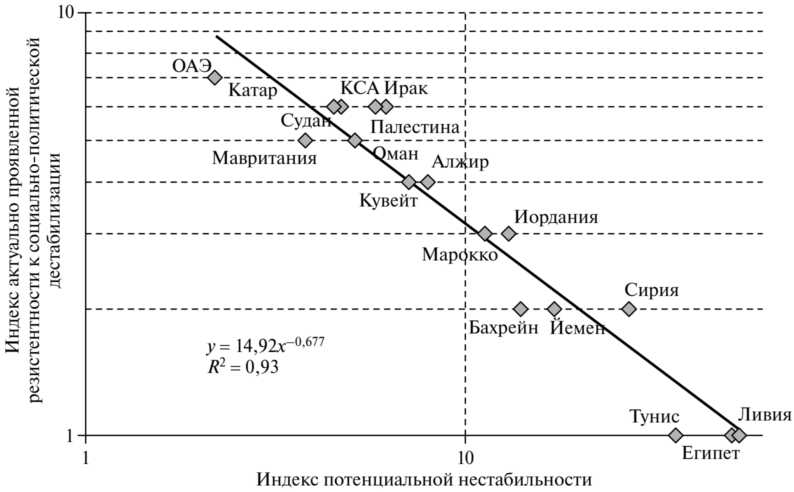


Рис. 6. Сопоставление значений индексов потенциальной нестабильности и актуально проявленной резистентности к социально-политической дестабилизации (двойная логарифмическая шкала) (без учета Ливана)

Исходя из показаний индекса потенциальной нестабильности (см. рис. 1, 2) можно вывести следующую типологию процессов дестабилизации политических режимов в странах «Арабской весны».

«Уязвимый» тип (Ливия, Египет, Тунис; $I_{UNST} > 7$). Очень высокий показатель индекса потенциальной нестабильности. Тип, отличительными чертами которого являются полная остановка политического процесса и погружение страны в хаос, в некоторых случаях угрожает сохранению целостности государства. Характеризуется быстрой сменой власти под натиском антиправительственных выступлений и последующей полной реконфигурацией политического режима или вовсе политической системы (например, в Ливии).

«*Патовый*» *тип* (Сирия[1], Бахрейн, Йемен; $5 < I_{UNST} < 7$). Высокий показатель индекса потенциальной нестабильности. Характерны мощная консолидация политической элиты и установившаяся патовая ситуация: оппозиция не смогла свергнуть режим, а режим оказался не в состоянии подавить оппозицию (даже добровольную отставку президента А.А. Салеха нельзя рассматривать в качестве свержения правящего режима ввиду племенной конфигурации йеменского общества).

Тип «*религиозного конформизма*» (Марокко, Иордания; $3 < I_{UNST} < 5$). Средний показатель индекса потенциальной нестабильности. Выявил потенциальные возможности действующей политической власти быстро урегулировать конфликты мирным путем, а также высокую степень традиционализма в политической культуре, которая объясняет неограниченное нахождение у власти правителя, выступающего прямым потомком пророка Мухаммеда.

«*Протекционистский*» *тип* (Алжир, Кувейт, Оман, Мавритания, Саудовская Аравия, Судан, Палестина, Ирак; $1 < I_{UNST} < 3$). Низкий показатель индекса потенциальной нестабильности, который продемонстрировал наличие различного рода «иммунитета»[2] у действующего политического режима (несмотря на его неоднородную и противоречивую структуру) к антирежимным выступлениям, направленным на смену политической власти.

«*Ригидный*» *тип* (ОАЭ, Катар; $I_{UNST} < 1$). Очень низкий показатель индекса потенциальной нестабильности. Характеризуется высоким уровнем акту-

[1] В отношении Сирии следует отметить, что речь идет о 2011 г., так как в дальнейшем (2012–2013 гг.) произошла подвижка Сирии в сторону «уязвимого» типа.

[2] При этом стоит отметить, что в каждой стране данного типа в качестве «иммунитета» выступали различные показатели. Это либо наличие крупномасштабного конфликта в недалеком прошлом (Алжир и Ирак), либо нахождение страны в состоянии перманентной нестабильности (Судан, Палестина), либо обусловленный типом политический режим (Саудовская Аравия, Оман, Кувейт).

ально проявленной резистентности политических режимов к антирежимным выступлениям в арабском мире в 2011 г.

***

Рассмотренные предпосылки и факторы нестабильности носят долго- либо среднесрочный характер и создают почву для недовольства существующим положением дел со стороны населения. Однако, чтобы это латентное недовольство переросло в активные действия, необходим инициирующий «толчок», который должен охватывать максимально широкие слои общества, чтобы реакция на него была не локальной, а всеобщей, что резко уменьшает возможности правительства по контролю за ситуацией.

В контексте «Арабской весны» роль такого «толчка» играло несколько факторов:

- резкое и быстрое увеличение мировых цен на продовольствие — агфляция, предшествовавшая «Арабской весне» 2011 г. и существенным образом ухудшившая материальное положение широких слоев граждан;
- «эффект аль-Джазиры». Здесь необходимо иметь в виду, что за последние 10–15 лет в арабском мире произошла еще и медиареволюция, выразившаяся в том числе в появлении суперпрофессиональных телевизионных спутниковых каналов, таких как Аль-Джазира и Аль-Арабийа. Речь идет о тележурналистике безоговорочно мирового уровня и о телеканалах, уже получивших к началу «Арабской весны» колоссальную популярность во всем арабском мире;
- стремительный рост интернет-пользователей в первое десятилетие XXI в. во всех странах Арабского Востока, что дало возможность использовать в организации протестной деятельности социальные медиаресурсы и лишить власть возможности информационного контроля.

Для того чтобы спусковой крючок дестабилизации сработал максимально эффективно, необходима реализация «эффекта домино», ведущего к ускоряющемуся нарастанию масштабов нестабильности, распространению ее на новые социальные слои и территории. Вследствие «эффекта домино» социальная нестабильность может выйти за пределы одного государства и импортироваться в соседние (как это было во время «Арабской весны» 2011 г.), однако это возможно лишь в региональных системах с относительно однородными предпосылками к нестабильности.

Таким образом, I_{UNST} дает представление лишь о потенциале и возможном масштабе социально-политических потрясений и не может быть использован для прогнозирования вероятности возникновения нестабильности в регионе в конкретный период времени. Если подсчитать I_{UNST}, например, для Египта и Туниса в 2000 г., то полученные данные (13,23 и 13,83) будут соответствовать скорее ситуации, сложившейся в 2011 г. в Йемене и Иордании. И действительно, маловероятным выглядит факт того, что 10 лет назад режимы Х. Мубарака и Бен Али пали бы столь быстро, с большей долей вероятности можно утверждать, что незначительный перевес все-таки был бы на стороне правящих режимов.

Литература

Исаев Л.М., Шишкина А.Р. Египетская смута XXI века. М.: Либроком, 2012а.

Исаев Л.М., Шишкина А.Р. Сирия и Йемен: неоконченные революции. М.: Либроком, 2012б.

Коротаев А.В., Зинькина Ю.В. Египетская революция 2011 г. // Азия и Африка сегодня. 2011а. № 6 (647).

Коротаев А.В., Зинькина Ю.В. Египетская революция 2011 г. Структурно-демографический анализ // Азия и Африка сегодня. 2011б. № 7 (648).

Коротаев А.В., Исаев Л.М. Ливан: рай на вулкане // Системный мониторинг глобальных и региональных рисков: Арабский мир после Арабской весны / под ред. А.В. Коротаева, Л.М. Исаева, А.Р. Шишкиной. М.: Ленанд, 2013.

Коротаев А.В., Ходунов А.С., Бурова А.Н., Малков С.Ю., Халтурина Д.А., Зинькина Ю.В. Социально-демографический анализ Арабской весны // Системный мониторинг глобальных и региональных рисков: Арабская весна 2011 / под ред. А.В. Коротаева, Ю.В. Зинькиной, А.С. Ходунова. М.: ЛКИ/URSS, 2012.

Садовничий В.А., Акаев А.А., Коротаев А.В., Малков С.Ю. Моделирование и прогнозирование мировой динамики. М.: ИСПИ РАН, 2012.

Труевцев К.М. Год 2011 — новая демократическая волна? М.: Изд. дом ВШЭ, 2011.

Цирель С.В. Условия возникновения революционных ситуаций в арабских странах // Системный мониторинг глобальных и региональных рисков: Арабская весна 2011 / под ред. А.В. Коротаева, Ю.В. Зинькиной, А.С. Ходунова. М.: ЛКИ/URSS, 2012.

Davies J. Toward a theory of revolution. Studies in social movements // A Social Psychological Perspective / ed. by B. McLaughlin. N.Y.: Free Press, 1969.

Goldstone J., Gurr T., Harff B. et al. State failure task force report: Phase III Findings. McLean, VA: Science Applications International Corporation (SAIC), 2003.

Kotz S. Encyclopedia of statistical sciences. Vol. 3. Hoboken, NJ: John Wiley & Sons, Inc., 2005. P. 2151–2154.

Tukey J. Exploratory data analysis // Quarterly of Applied Mathematics. 1972. Vol. 30. P. 51–65.

Tukey J. Exploratory data analysis // American Statistics. 1980. Vol. 34. P. 23–25.

А.В. Коротаев,
Ю.В. Зинькина

Институт Африки РАН,
Национальный
исследовательский университет
«Высшая школа экономики»

СОЦИАЛЬНО-ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ РИСКИ КРУПНОМАСШТАБНЫХ ГУМАНИТАРНЫХ КАТАСТРОФ В СТРАНАХ ТРОПИЧЕСКОЙ АФРИКИ И ПУТИ ИХ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ[1]

Согласно последнему среднему прогнозу ООН население таких довольно небольших восточноафриканских стран, как Кения и Уганда, во второй половине нашего века превысит население России. Население Танзании достигнет численности населения России уже к 2050 г., а к концу нашего века будет превышать его более чем вдвое. Население же Нигерии будет превышать современную численность населения нашей страны почти в 5 раз (рис. 1). Такой взрывообразный рост населения способен обернуться для этих стран и мирового сообщества в целом крупномасштабной гуманитарной катастрофой.

Особенно впечатляет Малави, совсем небольшая страна на юго-востоке Африки (площадью около 100 тыс. км^2, меньше Вологодской области), численность населения которой согласно среднему прогнозу ООН должна приблизиться к российской. С другой стороны, вполне очевидно, что наиболее масштабный социально-демографический коллапс (с десятками миллионов погибших и однозначно глобальными последствиями) может произойти в Нигерии (если там в самое ближайшее время не будут приняты адекватные меры, направленные на предотвращение взрывообразного роста населения).

Важно подчеркнуть, что средний прогноз ООН не является инерционным. Он исходит из того, что рождаемость в странах Тропической Африки будет снижаться, и притом быстрее, чем в последние годы. Однако очевидно,

[1] Исследование осуществлено в рамках Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ в 2013 г.

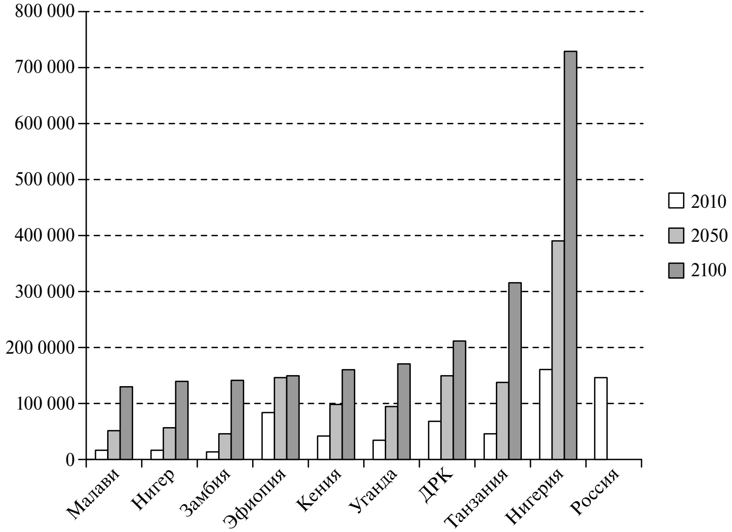


Рис. 1. Африканские страны с наибольшими рисками крупномасштабных гуманитарных катастроф в XXI в. — с населением, близким или превышающим население России в 2100 г., тыс. человек
Источник данных: [UN Population Division, 2013].

что даже прогнозируемого ООН ускорения снижения рождаемости в Тропической Африке будет совершенно недостаточно для предотвращения масштабных гуманитарных катастроф.

Ситуация дополнительно усугубляется тем, что многим странам Тропической Африки до сих пор не удалось выбраться из так называемой мальтузианской ловушки, что делает вероятность социально-демографических коллапсов в этих странах особенно высокой (см. [Коротаев, Халтурина, Божевольнов, 2010; Халтурина, Коротаев, 2006]). Действительно примерно в половине стран Тропической Африки душевое потребление продовольствия едва достигает нормы ВОЗ или находится существенно ниже нее, иногда на грани голода. Подобная ситуация в прошлом нередко приводила к социально-политическим потрясениям (вплоть до затяжных и кровопролитных гражданских войн) в различных странах мира. Увеличить же душевое потребление продовольствия в Африке не получается во многом потому, что чрезвычайно быстрый рост населения сейчас в буквальном смысле «съедает» рост производительности труда, особенно в аграрном секторе, где до сих пор занята заметная часть африканского населения. Рост населения в несколько раз за следующие десятилетия, по всей вероятности, обернется масштабным голодом и гуманитарной катастрофой.

Тем не менее, несмотря на остроту ситуации и очевидную необходимость немедленных действий, проблема взрывообразного роста населения в Тропической Африке оказалась вне фокуса внимания международных структур помощи развитию. Дело в том, что пик алармистских настроений в мировом сообществе относительно демографического взрыва в Тропической Африке пришелся на 1970-е — начало 1990-х гг. (см., например, [Ehrlich, 1968]). Примечательно, что именно в это время рождаемость в большинстве стран Африки южнее Сахары стала снижаться, знание об этом распространилось среди мирового сообщества. Эксперты ООН прогнозировали стабилизацию численности населения Африки южнее Сахары на относительно безопасных уровнях (рис. 2). Представлялось, что снижение рождаемости будет непрерывно продолжаться вплоть до выхода на уровень воспроизводства населения. Однако успокоение было преждевременным. В конце 1990-х — начале 2000-х гг. в большинстве стран Тропической Африки снижение рождаемости сильно замедлилось или вовсе прекратилось, а в некоторых странах рождаемость даже начала расти. Более того, рождаемость «застыла» на очень высоких уровнях, в большинстве случаев — 5,5–6,0 ребенка на одну женщину.

С учетом периода «застывания» рождаемости на высоком уровне экспертам ООН пришлось пересмотреть свои прогнозы десятилетней давности по очень многим странам Тропической Африки в сторону увеличения прогнозных значений численности их населения до таких величин, которые говорят о совершенно реальных рисках крупномасштабных социально-гуманитарных катастроф в этих странах (см. рис. 2).

Так что же необходимо сделать для того, чтобы рассматриваемая угроза была предотвращена?

Образование. Женское образование является чрезвычайно значимым фактором, влияющим на уровень рождаемости: более образованные женщины позже выходят замуж (что является сильным предиктором снижения рождаемости в традиционных обществах, где слабо распространена контрацепция, а социокультурные нормы подавляют внебрачную рождаемость), имеют больше информации и доступа к планированию семьи, чаще и более эффективно используют контрацепцию (см., например, [Caldwell, 1980, 1997; Jejeebhoy, 1995; Kirk, Pillet, 1998; Uchudi, 2001]). Однако в Тропической Африке эффект влияния образования на понижение рождаемости был заметно слабее, чем в других регионах мира, возможно из-за более слабого в тот период распространения там женского образования (см. [Cleland, Rodriguez, 1988; Cochrane, Farid, 1986; Rodriguez, Aravena, 1991]).

Более поздние работы убедительно показали значимое влияние распространения женского образования в Тропической Африке на снижение рож-

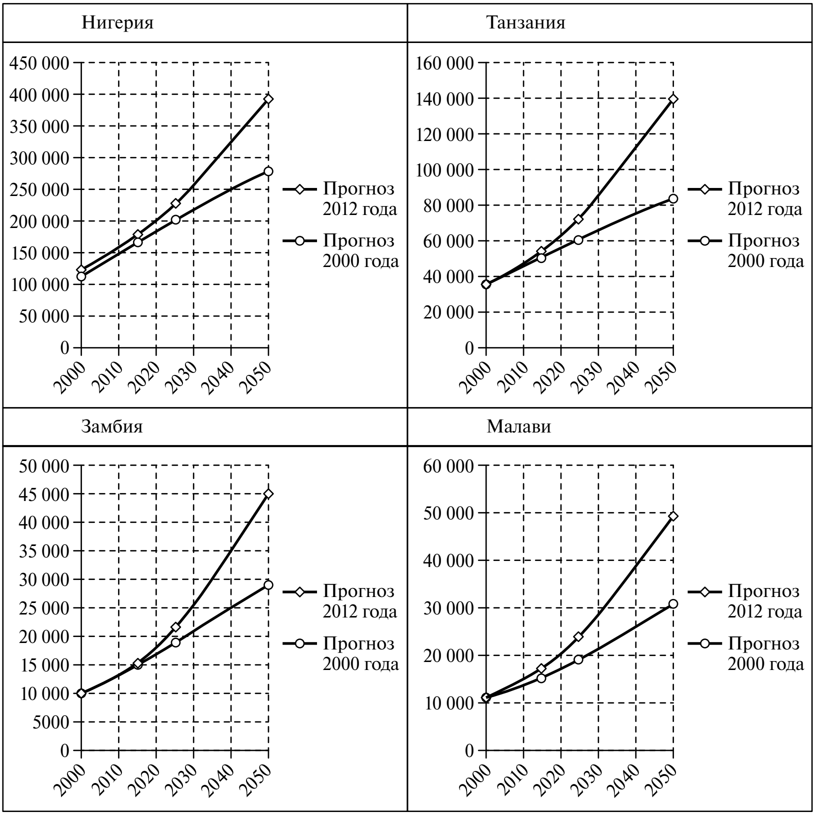


Рис. 2. Сопоставление двух средних прогнозов ООН (2000 и 2012 гг.) по некоторым странам Тропической Африки, тыс. человек
Источник: [UN Population Division, 2013].

даемости. Так, выдающийся демограф Джон Бонгаартс исследовал выборку из 30 африканских стран и пришел к выводу, что во всех этих странах суммарный коэффициент рождаемости был ниже у женщин со средним и выше образованием, чем у женщин с начальным образованием, при этом в 27 странах у женщин с начальным образованием рождаемость была ниже, чем у женщин, не имевших образования [Bongaarts, 2010].

Мировое сообщество сейчас признало необходимость распространения образования в Тропической Африке. Одна из Тысячелетних целей развития — обеспечение всеобщего начального образования. Рассмотрим, каким образом достижение этой цели повлияет на рождаемость в Тропической Африке. Для этого проведем корреляционный/регрессионный анализ и проанализируем диаграмму рассеивания, отражающую взаимосвязь между долей женского населения старше 15 лет, имеющей, как минимум, неполное начальное образование, и суммарным коэффициентом рождаемости по данным медико-демографических исследований, проводившихся в разное время в 35 странах Тропической Африки (рис. 3).

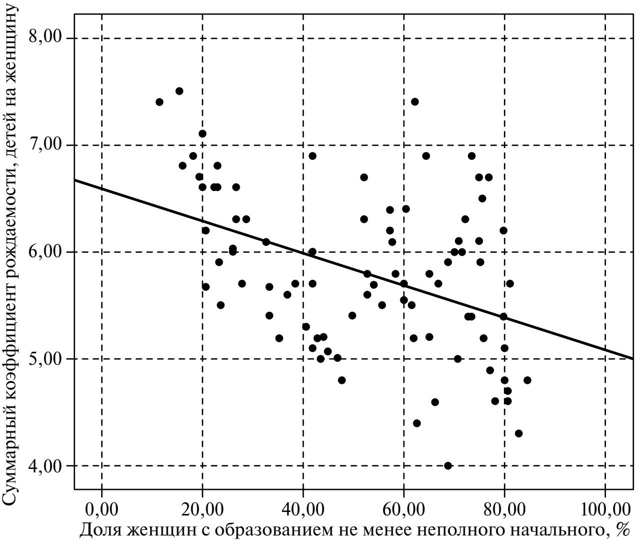


Рис. 3. Корреляция между долей женского населения старше 15 лет, имеющей, как минимум, неполное начальное образование, и рождаемостью в странах Тропической Африки

Примечание. $r = -0{,}42$; $\alpha < 0{,}001$.

Источник: [ICF International, 2012].

Наш анализ позволяет сделать важный вывод: *простой ликвидации женской неграмотности (т.е. 100%-го охвата женского населения неполным начальным образованием) совершенно недостаточно для выведения рождаемости в странах Тропической Африки на уровень замещения.* Регрессионный анализ показывает, что при наличии у 100% женщин Африки южнее Сахары, как минимум, неполного начального образования рождаемость должна составить несколько больше пяти детей на одну женщину.

Вывод о недостаточности начального образования подтверждается и страновыми исследованиями. Так, в работе Н. Гупты и М. Мэхи рассмотрено восемь африканских стран (Буркина-Фасо, Кот-д'Ивуар, Гана, Кения, Мали, Сенегал, Танзания, Зимбабве) в период 1987–1999 гг. и с помощью методов множественной регрессии проанализировано влияние различных уровней женского образования на динамику рождаемости. Исследователи пришли к выводу, что единственная образовательная переменная, имеющая устойчиво негативное влияние на рождаемость (а также на возраст рождения первого ребенка), — наличие у девочек 8 лет и более обучения, т.е. начального (и тем более неполного начального) образования для снижения рождаемости недостаточно [Gupta, Mahy, 2003].

Рассмотрим теперь, какое влияние на рождаемость в Африке южнее Сахары оказывает распространение среднего образования (рис. 4).

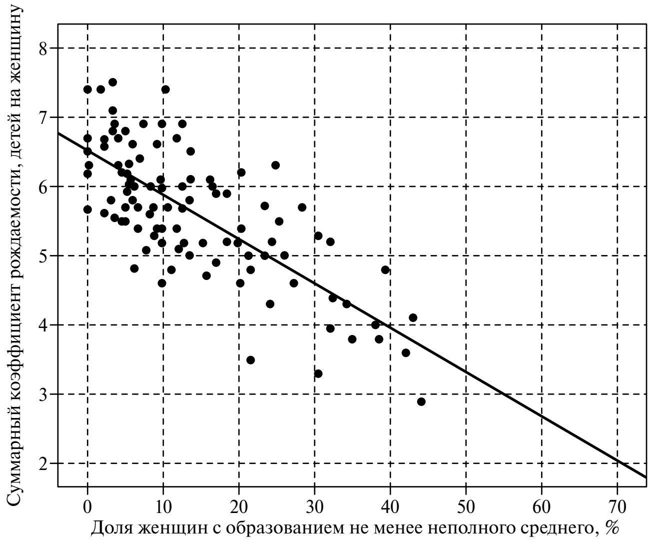


Рис. 4. Корреляция между долей женского населения старше 15 лет, имеющей, как минимум, неполное среднее образование, и суммарным коэффициентом рождаемости в странах Африки южнее Сахары. Диаграмма рассеивания с наложенной линией регрессии

Примечание. $r = -0{,}757$; $\alpha < 0{,}001$.

Источник: [ICF International, 2012].

Как мы видим, корреляция здесь действительно сильная, несравненно более сильная, чем в случае с начальным образованием. Еще важнее, что наш регрессионный анализ показал, что при наличии, как минимум, неполного среднего (и выше) образования у 70% женского населения старше 15 лет рождаемость в Тропической Африке должна выйти примерно на уровень простого воспроизводства — два ребенка на одну женщину.

Подчеркнем, что предотвратить риски социально-демографических катастроф в странах Тропической Африки за счет доведения доли женщин старше 15 лет со средним образованием до 70% отнюдь не так просто, как может показаться на первый взгляд. Ведь речь идет совсем не о том, чтобы добиться того, чтобы 70% всех африканских девочек посещало среднюю школу (хотя и такой результат получить непросто, но в принципе при наличии политической воли и достаточного финансирования осуществить это можно достаточно быстро). Дело в том, что большинство африканских женщин, не имеющих среднего образования, уже давно вышли из школьного возраста, а сценарий дать среднее образование, скажем, 70% неграмотных африканских женщин 30-летнего возраста не представляется сколько-нибудь реалистичным и нами рассматриваться не будет. Магистральным путем увеличения доли женщин со средним образованием должно стать достижение 100%-го охвата средним образованием детей школьного возраста вообще и девочек в особенности.

Поэтому, чтобы предотвратить риски социально-демографических катастроф в странах Тропической Африки за счет доведения доли женщин старше 15 лет со средним образованием до 70%, *необходимо как можно быстрое введение в этих странах всеобщего обязательного среднего образования*. Нужно отдавать себе отчет, что даже такая мера приведет к росту указанной доли до требуемого уровня отнюдь не быстро: даже немедленное введение всеобщего среднего образования[2] приведет к заметному росту доли женщин старше 15 лет со средним образованием лишь через 8–12 лет (в зависимости от возраста старта начального образования и принятой продолжительности обучения в начальной и средней школе), когда контингент учащихся, поступивших в начальную школу в год введения всеобщего среднего образования, закончит среднюю школу.

Отметим, что названная мера поможет снизить демографическое давление в странах Тропической Африки двояким образом — как через уменьшение рождаемости, так и через ускорение темпов экономического роста (при этом и посредством механизма «демографического бонуса», и через рост производительности труда).

Введение всеобщего обязательного среднего образования в странах Тропической Африки — это, безусловно, крайне дорогостоящая мера, и самим африканским странам только своими силами справиться невозможно. Мировому сообществу вообще и развитым странам (включая США и Россию) в особенности необходимо оказать в этой ситуации странам Тропической Африки необходимую поддержку, в том числе значительную финансовую помощь, в противном случае в будущем от них потребуются несравненно бóль-

---

[2] Эта мера предполагает по определению наличие всеобщего начального образования, поэтому большинству стран региона придется решать эти вопросы параллельно.

шие расходы в связи с социально-демографическими катастрофами в этих странах.

Планирование семьи. Прогнозы ООН, рассмотренные ранее, явно свидетельствуют о необходимости безотлагательных действий по снижению рождаемости, и временной лаг продолжительностью, как минимум, 8–10 лет (при самом лучшем раскладе, если правительства немедленно бросят все силы на повышение охвата девочек средним образованием) может оказаться губительным в демографическом плане — запоздание, с которым наступит ускоренное снижение рождаемости, может привести к настоящей социально-демографической катастрофе. Параллельно с развитием среднего образования (которое, повторим, должно быть приоритетом) необходимо принимать и другие меры по снижению рождаемости, которые могут дать более быстрый эффект.

Рассмотрим опыт стран, которые при сравнительно небольшой (менее 10%) доле женщин, имеющих неполное среднее и выше образование, смогли добиться заметных успехов в снижении рождаемости. В первую очередь это Эфиопия и Руанда.

В Эфиопии суммарный коэффициент рождаемости снизился с 5,9 ребенка на одну женщину в 2000 г. до 4,8 к 2010 г., т.е. на 1,1 ребенка на женщину за 10 лет. Важно, что рождаемость устойчиво снижалась и в городах, и в сельской местности [ICF International, 2012]. При сохранении (или небольшом ускорении) текущих темпов снижения рождаемости Эфиопия должна приблизиться к уровню простого воспроизводства населения ориентировочно к 2030 г., достигнув показателя примерно 2,5 ребенка на одну женщину. Такой же прогноз дает Бюро народонаселения ООН. Стоит отметить, что благодаря достигнутым темпам снижения рождаемости Эфиопия — единственная крупная страна в Тропической Африке, имеющая шансы избежать демографической катастрофы, население здесь удвоится к 2050 г., а затем стабилизируется.

Огромную роль в достигнутых демографических успехах сыграла программа «Health Extension Program», принятая правительством Эфиопии в 2003 г. Основная цель программы — обеспечить сельскому населению универсальный доступ к первичной охране здоровья и профилактическим мероприятиям, в том числе к практикам планирования семьи, в значительной степени через повышение информированности населения. В рамках программы в каждом кебеле[3] были созданные специальные медицинские пункты из расчета один пункт на 5 тыс. населения. В этих пунктах работает 30 тыс. сотрудниц (health extension workers), которые посещают семьи своего округа

[3] Кебеле — минимальная административная единица в Эфиопии.

и обучают недавно родивших женщин планированию семьи, уходу за новорожденным, навыкам гигиены. Сотрудницы также информируют население в вопросах питания, профилактики инфекционных заболеваний и др. [Federal Ministry of Health..., 2007]. Во многом благодаря этой программе уровень контрацепции среди эфиопских женщин 15–49 лет вырос на порядок — с 3% в 1997 г. до 29% в 2010 г., при этом в городах он составил 52,5% в 2010 г., в сельской местности — 23,4% [ICF International, 2012].

Еще более примечательны демографические успехи Руанды последних лет. Здесь всего за пять лет, с 2005 по 2010 г., удалось снизить рождаемость рекордными для Тропической Африки и очень высокими по мировым меркам темпами — на 25%, с 6,1 до 4,6 ребенка на одну женщину. При этом быстрый спад рождаемости происходил во всех группах населения — среди горожанок (с 4,9 ребенка на одну женщину в 2005 г. до 3,4 в 2010 г.) и сельских жительниц (с 6,3 до 4,8), среди женщин без образования (с 6,9 до 5,4), с начальным образованием (с 6,1 до 4,8), со средним и выше образованием (с 4,3 до 3,0) [ICF International, 2012].

Такого блестящего результата Руанде удалось достичь благодаря реализации масштабной правительственной программы по распространению практик планирования семьи с использованием развитой инфраструктуры mutuelles — страхового здравоохранения, финансируемого за счет членских взносов и средств государственного бюджета [Lu et al., 2012; WHO, 2008]. В 2007 г. президент Руанды Пол Кагаме заявил, что осознает сильное отставание Руанды в плане распространения контрацепции [Kinzer, 2007], и в рамках стратегии экономического развития и снижения бедности поставил цель повысить уровень использования контрацепции среди замужних женщин до 70% к 2012 г.

Руанде удалось добиться поистине феноменально быстрого роста распространенности контрацепции среди женщин 15–49 лет, состоящих в браке (как зарегистрированном, так и незарегистрированном), — с 17,4% в 2005 г. до 51,6% в 2010 г., причем стремительный рост наблюдался как в городах (с 31,6 до 53,1%), так и в сельской местности (с 15,2 до 51,4%). Колоссальные успехи были достигнуты и в других сферах. Так, за 10 лет, с 2000 по 2010 г., Руанда сумела более чем в 2 раза снизить младенческую (с 107,4 до 50 на 1000) и детскую (с 196,2 до 76 на 1000) смертность [ICF International, 2012].

***

Таким образом, прогнозы численности населения, сделанные ООН, предполагают для целого ряда стран Тропической Африки взрывообразный рост населения, способный привести к крупномасштабным гуманитарным катастрофам. Темпы снижения рождаемости, заложенные в серию прогнозов ООН, совершенно недостаточны для предотвращения катастрофических сценариев — нужно радикальное ускорение снижения рождаемости.

Магистральным путем снижения рождаемости в Тропической Африке и доведения ее до уровня простого воспроизводства должно стать повышение охвата женщин средним образованием и доведение его до 70% женского населения старше 15 лет. Этого можно добиться только при условии незамедлительного введения всеобщего обязательного среднего образования в странах Тропической Африки. Однако с учетом того, что это долгосрочная мера, эффект от которой даже при ее немедленном введении начнет сказываться лишь через 8–10 лет (по мере вступления девочек, получивших всеобщее среднее образование, в активный репродуктивный возраст), необходимо параллельно принимать и другие меры по снижению рождаемости, которые могут дать более быстрый эффект. В частности, следует внедрять масштабные программы по распространению контрацепции, обеспечивать доступность услуг (и информации о них) для населения, особенно в сельской местности. Сочетание стратегических (всеобщее среднее образование) и тактических (массовое распространение контрацепции) мер является весьма дорогостоящим, однако моделирование демографического будущего Африки показывает, что для большинства стран это единственный способ избежать крупнейшей гуманитарной катастрофы в истории современного мира.

Литература

Коротаев А.В., Халтурина Д.А., Божевольнов Ю.В. Законы истории. Вековые циклы и тысячелетние тренды. Демография. Экономика. Войны. 3-е изд. М.: ЛКИ/URSS, 2010.

Халтурина Д.А., Коротаев А.В. Демографическое давление и политические потрясения в современной Тропической Африке // Восток. 2006. № 2. С. 52–69.

Bongaarts J. The causes of educational differences in fertility in Sub-Saharan Africa // Poverty, Gender, and Youth Working Paper. Vol. 20. Population Council. N.Y., 2010.

Caldwell J.C. Mass education as a determinant of the timing of fertility decline // Population and Development Review. 1980. Vol. 6. No. 2. P. 225–255.

Caldwell J.C. The global fertility transition: The need for a unifying theory // Population and Development Review. 1997. Vol. 23. No. 4. P. 803–812.

Cleland J.G., Rodriguez G. The effect of parental education on marital fertility in developing countries // Population Studies. 1988. Vol. 42. No. 3. P. 419–442.

Cochrane S., Farid S. Fertility in Sub-Saharan Africa: Levels and their explanations. Washington, DC: The World Bank, 1986.

Ehrlich P.R. The population bomb. N.Y.: Ballantine, 1968.

Federal Ministry of Health (Ethiopia). Health Extension Program in Ethiopia Profile. Addis Ababa: Health Extension and Education Center, Federal Ministry of Health, 2007.

Gupta N., Mahy M. Adolescent childbearing in Sub-Saharan Africa: Can increased schooling alone raise ages at first birth? // Demographic Research. 2003. Vol. 8. No. 4. P. 93–106.

ICF International. 2012. MEASURE DHS STAT Compiler. URL: http://www.statcompiler.com/.

Jejeebhoy S. Women's education, autonomy, and reproductive behaviour: Experience from developing countries. Oxford: Clarendon Press, 1995.

Kinzer S. After so many deaths, too many births // New York Times. 11.02.2007. URL: http://www.nytimes.com/2007/02/11/weekinreview/11kinzer.html?_r=0.

Kirk D., Pillet B. Fertility levels, trends, and differentials in Sub-Saharan Africa in the 1980s and 1990s // Studies in Family Planning. 1998. Vol. 29. No. 1. P. 1–22.

Lu C., Chin B., Lewandowski J.L., Basinga P. et al. Towards universal health coverage: An evaluation of Rwanda mutuelles in its first eight years // PLoS ONE. 2012. Vol. 7. No. 6. P. e39282.

Rodriguez G., Aravena R. Socioeconomic factors and the transition to low fertility in less developed countries: A comparative analysis // Proceedings of the Demographic and Health Surveys World Conference. Columbia, Maryland: IRD/Macro International, 1991.

Uchudi J.M. Spouses' socioeconomic characteristics and fertility differences in Sub-Saharan Africa: Does Spouse's Education Matter? // Journal of Biosocial Science. 2001. Vol. 33. No. 4. P. 481–502.

UN Population Division. 2013. United Nations. Department of Economic and Social Affairs. Population Division Database. World Population Prospects. URL: http://www.un.org/esa/population.

World Health Organization. Sharing the burden of sickness: Mutual health insurance in Rwanda // Bulletin of World Health Organization. 2008. Vol. 86. No. 11. P. 823–824.

В.А. Крюков,
О.А. Анашкин

Национальный
исследовательский университет
«Высшая школа экономики»

ПЕРЕТОКИ ЗНАНИЙ В МИРОВОМ НЕФТЕГАЗОВОМ СЕКТОРЕ — ТЕНДЕНЦИИ И УРОКИ ДЛЯ РОССИИ

Вопросы приобретения и применения знаний в мировом нефтегазовом секторе являются на сегодня одной из наиболее актуальных и интереснейших проблем.

Это связано с теми стремительными изменениями в ресурсной базе нефтегазового сектора и соответственно в изменении представлений о том, «когда закончатся углеводороды». При этом меняется не только представление о том, где, как и какие виды углеводородов добывать (в дополнение к традиционным видам, таким как просто нефть и газ, все активнее добавляются не только тяжелая нефть или жирный газ, но также и сланцевый газ, сланцевая нефть, газогидраты, углеводороды низкопроницаемых коллекторов и т.п.). Возникает впечатление, что нефтегазовый мир после длительного стояния на месте вдруг начал стремительно меняться.

Поэтому вполне очевидно возникают вопросы. Что лежит в основе столь стремительных изменений? Почему эти изменения стали происходить именно в настоящее время?

Близкий по глубине и последствиям «переворот» в мировом нефтегазовом секторе, произошедший в первой половине 1970-х гг., во многом был связан с нефтяным эмбарго и резким увеличением цен на нефть. В тот период не только изменились цены на углеводороды, но и произошли также колоссальные изменения в структуре рынка нефти, прежде всего в балансе сил между транснациональными и национальными нефтегазовыми компаниями. Начался период длительного и поступательного изменения не только места, но и функций разных компаний в мировом нефтегазовом секторе. Национальные компании, казалось бы, уверенно одерживают победу в данном соперничестве — их место в добыче нефти изменилось с незначительных 5% в конце 1960-х гг. до более чем 80% в начале настоящего столетия. Изменившиеся и по составу (за исключением BP и Royal Dutch Shell), и по роли наследники «семи сестер» оказались в непривычной для себя роли партнеров и участников (но не единственных) проектов, реализуемых совместно и с участием национальных компаний.

В экономических работах данный процесс — *изменение структуры и состава участников рынка нефти*, как правило, связывают с политическими изменениями и последовавшими за ними изменениями цен. С этим нельзя не согласиться.

Однако, на наш взгляд, это лишь внешняя часть картины, которая видна невооруженным взглядом.

Для того чтобы понять процессы, старт которым был дан в 1970-е гг., надо, как нам представляется, обратиться к процессу формирования и распространения знаний и навыков в нефтегазовом секторе. Откуда, когда и почему возникают знания, как трансформируются и как усваиваются, как доносятся до конечного пользователя, каким требованиям отвечают, как начинают распространяться и использоваться и что из этого получается.

По нашему мнению, процесс формирования и распространения новых знаний, умений и навыков в нефтегазовом секторе идет по двум основным направлениям.

Первое — развитие базовых технологий поиска, разведки и добычи углеводородов. Несомненные лидеры здесь — транснациональные компании, как наследники «семи сестер», так и новые (такие как «Статойл», «Петронас», ЭНИ и др.). Расходы на науку (не путать с проектными работами, что характерно для России) позволили данным компаниям добиться принципиально новых результатов в поиске, разведке и освоении нефтегазовых месторождений, прежде всего в освоении глубоких залежей нефти и газа, а также в освоении и разработке морских месторождений. В результате данные компании во все большей степени стали ориентироваться на получение ренты, обусловленной не только естественными характеристиками объектов освоения и разработки, но также (и в настоящее время прежде всего) наличием уникальных технологий и навыков освоения все более сложных и все менее «стандартных» объектов. С этой точки зрения показателен пример бразильской «Петробраз» и ее альянса с итальянской ЭНИ и норвежской «Статойл». Привлечение транснациональных компаний позволило перейти к освоению подсолевых залежей в акватории Атлантического океана на сверхбольших глубинах.

С точки зрения перетока и распространения данных — новых знаний в области технологии и практики освоения новых по составу и природе нефтегазовых месторождений — процесс происходит в форме возврата транснациональных компаний в ведущие нефтегазодобывающие страны (однако уже на других принципах и условиях).

Важнейший результат первого направления — общий рост технологического уровня нефтегазового сектора в мире (широкое применение информационных технологий, новых материалов и видов оборудования, тех, которые ранее, как правило, связывались исключительно с высокотехнологичными отраслями — авиацией, космонавтикой, подводным судостроением и т.д.).

Второе направление — поощрение инициативы и предприимчивости тех компаний и участников процесса поиска, разведки и освоения месторождений углеводородов, которые готовы принять риск и приступить к реализации проектов, ранее считавшихся неэффективными. Основное содержание данного направления, как нам представляется, — поощрение (всеми возможными способами, не только за счет и в рамках предоставления налоговых льгот и преференций) среды, ориентированной на реализацию творческого потенциала предпринимателей и специалистов. Важнейшая особенность здесь — не следование общепризнанным канонам и догмам, а ориентация на реальный результат — прирост знаний о ресурсах/запасах нефти и газа и их извлечение на поверхность с приемлемыми экономическими (и экологическими) результатами.

В рамках второго направления накопление и переток знаний обеспечиваются за счет доступа всех участников процесса поиска, разведки и освоения к знаниям и опыту всех участников. Здесь важна роль как формальных практик, таких как доступность данных об изученности участков недр, так и неформальных — возможность взаимодействия всех участников друг с другом. В этом случае процесс формирования и перетока знаний во все большей степени становится ориентированным на накопление и применение знаний не столько отдельными структурами (компаниями и различными бизнес-единицами), сколько отдельными индивидами.

В результате при наличии определенной обстановки и условий (влияние цен и спроса нельзя сбрасывать со счетов) появляется такая среда, которая создает условия и предпосылки для стремительного роста эффективности ранее неэффективных проектов. Именно это произошло, на наш взгляд, со сланцевым газом и происходит со сланцевой нефтью в США.

Процесс накопления знаний и навыков идет непрерывно, и переток и распространение знаний сдержать невозможно. Однако проявление процесса накопления знаний и их перетока (особенно в случае перехода к освоению новых источников углеводородов) происходит в дискретные промежутки времени.

Особенность современной ситуации в мировом нефтегазовом секторе характеризуется тем, что одновременно меняются и научные знания (включая знания в области наук о Земле), и конкретно-практические. При этом мы исходим из того, что:

- теоретические (глобальные) знания имеют всеобщий характер и являются общедоступными всем, каждому и повсеместно;
- практические (или локальные) знания и навыки могут уже резко различаться от страны к стране (или от компании к компании). Тем не менее

со временем часть из этих определенных знаний и навыков становится всеобщими;

• индивидуальные знания характеризуются резким возрастанием роли индивидуума — человека как носителя не только конкретных знаний, умений и навыков, а и умения осуществлять генерирование новых областей знаний и умений с целью успешного их применения на практике.

Следует отметить, что глобальные знания имеют более формализованный, более кодифицированный характер. По этому признаку их легко определить, выделить и получить к ним доступ. Как правило, можно обнаружить достаточное количество известных источников (статей и книг), посвященных их представлению (изложению).

К таким, например, всеобщим знаниям относятся представления о происхождении нефти. В СССР доминирующей была так называемая теория органического происхождения нефти и газа. Однако в то же время шло накопление фактов и их обобщение в рамках другой теории — теории глубинного (неорганического) происхождения углеводородов. На первый взгляд это сугубо мировоззренческий вопрос. Но, как показывают события самых последних лет, так называемая сланцевая революция — это и теоретический вопрос с далеко идущими практическими последствиями. Трудно удержаться от упоминания слов выдающегося отечественного геолога Н.А. Кудрявцева, который отмечал, что «гипотеза неорганического происхождения нефти... позволит благоприятно оценивать возможности накопления нефти в нижних горизонтах разреза, не заботясь о наличии “нефтепроизводящих” пород и о возможности миграции нефти и газа на них в данные горизонты» [Кудрявцев, 1959, с. 12].

В отличие от глобальных локальные знания чаще всего существуют в неявном виде, в неформальных сетях коммуникации агентов экономики. Процесс их выделения и описания неполон и весьма фрагментарен. Их представление, которое если и можно встретить в разрозненных источниках, может быть противоречивым и неустойчивым.

Привычная, понятная и до сих пор часто применяемая «индустриальная парадигма» перетока знаний характеризовалась линейной однонаправленной моделью инновационного процесса с постадийными переходами от фундаментальных к прикладным исследованиям, а далее — к «внедрению» получаемых результатов в виде новых товаров, процессов и т.д. Это, безусловно, было просто необходимо для формирования знаний на определенном этапе, но этот этап уже прошел. Процесс не стоит на месте, а развивается, причем развивается динамично. Современные знания и новации в нефтегазовом секторе (которые «задают» современную динамику сектора), как правило, уже имеют другую природу своего происхождения, распространения и коммерциализации, существенно отличающуюся от индустриальной системы. На смену простым линейным связям пришло интерактивное взаимодействие по многим направлениям деятельности — влияние той благоприятной среды, в которой находится основной «агент» изменений — индивид с уникальным опытом и знаниями. Развитие такого интерактивного взаимодействия невозможно вне определенной среды, без которой процессы формирования, накопления и применения новых знаний просто не могут идти.

Так, в США количество пробуренных скважин в истекшие 20 лет имеет весьма устойчивую тенденцию... к снижению. Поэтому можно вполне обоснованно утверждать, что в основе «сланцевой революции» лежат не усилия в области, например, геологоразведочных работ (или увеличении объемов бурения, с чем в России связываются все возможные перспективы добычи углеводородов), а «интеллектуализация» процесса оценки и освоения залежей [Independent Petroleum..., 2013].

В современном нефтегазовом секторе теоретические знания тесно взаимодействуют с практикой и средой применения. В результате можно констатировать, что благодаря этому происходят:

- стремительное изменение знаний и представлений о процессах нефтегазонакопления в недрах Земли;
- получение обоснования возможности поиска и добычи углеводородов в недостижимых ранее источниках (типах пород, на ранее «бесперспективных» глубинах и т.п.);
- прорывные достижения в области физики, химии, связанные с извлечением углеводородов из ранее «бесперспективных» коллекторов, и т.д.

Новые знания и умения оказывают значимое влияние на расширение круга потенциальных источников сырья, осваиваемых современным нефтегазовым сектором.

Важен не сам по себе переток знаний, а «монетизация» знаний, технологий и умений — влияние на повышение отдачи активов нефтегазового сектора. Существуют различные пути получения этих новых знаний и умений, например:

- проведение собственных исследований, нацеленных на получение конкретных результатов;
- покупка новых технологий, их освоение, внедрение с одновременным проведением обучения персонала;
- создание альянсов и различных проектных партнерств с более «продвинутыми» компаниями;
- реализация последовательной государственной политики, позволяющей стимулировать их получение и применение;

- участие в различных неформальных процессах коммуникаций и взаимодействий, обеспечивающих более быстрый поиск новых решений.

Безусловно, каждый из представленных путей имеет как преимущества, так и недостатки. Наиболее перспективным представляется путь, который предполагает собственные исследования, проводимые на основе имеющихся лучших образцов и лучших прецедентов с целью разработки новых передовых технологий и применения их на практике.

Наличие соответствующей среды становится одним из важнейших факторов и условий получения и перетока новых знаний и умений. Для того чтобы иметь современное представление о происходящих процессах, требуется накопление огромного количества знаний в различных областях, что практически уже невозможно осуществить в одиночку. Следовательно, необходимо создание среды, а для этого критически важно наличие:

- коллектива единомышленников из различных областей, при этом занимающихся исследованием одних и тех же практических проблем;
- адекватной нормативной базы;
- возможности практического применения получаемых результатов.

Наиболее успешный опыт в данном направлении накоплен в США. В этой стране выдается только одна лицензия на разработку месторождения, и инвестору, арендовавшему участок, гарантируется право на разведку и разработку, добычу и реализацию нефти и газа с арендуемого им участка. Участок земли сдается в аренду на 10 лет (с момента принятия закона об энергетической политике в 1992 г.), однако впоследствии договор продлевается, если на контрактном участке проводятся работы по бурению или ведется коммерческая добыча. Если работы не ведутся, то договор аренды автоматически разрывается. Эффективность и простота норм и правил, связанных с предоставлением лицензий и вопросами собственности на землю, привели к росту числа лицензий на право пользования недрами, которые в 2012 г. достигли значения в 63 тыс. шт. Для сравнения: в России число лицензий на добычу углеводородов едва достигает 3 тыс. Вся система регулирования нефтегазового сектора ориентирована на стимулирование недропользователей к применению новых методов добычи.

Нельзя не упомянуть и о предоставлении льгот недропользователям в зависимости от дебита скважин. С 1995 г. в США действует закон «О добыче и сохранении нефти и газа», который содержит дополнительные налоговые льготы по скважинам с суточным дебитом менее 3,4 т и обводненностью более 95%.

Важно, что отдельные штаты имеют свою «значимую нишу» в стимулировании инновационной деятельности в нефтегазовом секторе. В Техасе, например, действует закон, согласно которому в случае применения методов увеличения нефтеотдачи пласта предоставляются значительные налоговые льготы на период до 10 лет.

Доминантой политики в области регулирования нефтегазового сектора в США является стимулирование недропользователей к принятию повышенных рисков при испытаниях и освоении новых инновационных методов добычи. Нельзя не отметить и то, что к 2011 г. количество квалифицированных специалистов, занятых в нефтегазовом секторе США, составило около 2 млн человек. Причем данное значение не сильно изменилось в связи с бумом добычи сланцевого газа, что говорит о том, что в его основе — применение накопленных знаний и опыта, а также возможность их перетока в рамках сектора.

Пример США является доказательством того, что результат может быть достигнут только после формирования и деятельности определенной среды, которая действует в выбранном направлении с целью достижения единой цели. Распределение рисков между всеми участниками процесса — важнейший лейтмотив всей государственной политики в данной области.

Вполне очевидно, что новые знания, новые технологии и новые умения применяются системно и последовательно тогда, когда у компаний отсутствует возможность получения «незаработанного дохода» (например, за счет и в рамках манипулирования условиями ведения бизнеса, получения различных льгот и преимуществ и т.д.). Поэтому наличие конкурентной среды — необходимое (но, увы, недостаточное) условие успешного развития нефтегазового сектора в инновационно-ориентированном направлении.

Анализ состояния и динамики процессов развития нефтегазового сектора России в инновационно-ориентированном направлении дает мало оснований для оптимизма [Крюков, 2012]. Конкурентная среда и динамика изменения числа компаний отличаются значительной инерцией — безусловно, доминируют «национальные» (по существу, а не только по «статусу») компании — ОАО «Роснефть», ОАО «Газпром» и т.д. В результате применение и новых методов повышения нефтеотдачи пластов, и в целом новых технологий в России отличается большим «своеобразием». Как отмечает Р.Х. Муслимов, «...рост добычи нефти (в 1980-е гг. — *В.К. и О.А.*) за счет методов увеличения нефтеотдачи (МУН) существенно ускорился с 1,3 млн т в 1975 г. до 11,4 млн в 1990 г. ... К сожалению, точные и конкретные данные по объему и эффективности применения методов увеличения нефтеотдачи пластов в России за годы рыночных реформ отсутствуют... Большинство ГРП (методы гидроразрыва пласта, которые также широко применяются для разработки сланцевых залежей) проводится на... высокопродуктивных объектах для интенсификации разработки и поэтому не может быть отнесено к категории МУН» [Муслимов, 2012, с. 383].

В России в нефтегазовом секторе широко распространенное явление – избирательное применение новых технологий, в то время как работы по созданию собственных технологических систем и подходов практически не ведутся.

Неизбежно возникает вопрос: кто и как может обеспечить появление новых знаний, технологий, умений и т.д.? Ответ, как нам представляется, состоит в следующем:

- в общем случае в получении новых знаний должны принимать участие все стороны — от государства до бизнеса (включая средний и мелкий, которые первыми заинтересованы в освоении умений в применении);
- расходы на науку и получение новых знаний неправомерно связывать исключительно с финансированием по линии государства (включая ННК) и ТНК;
- государственная политика должна строиться таким образом, чтобы создаваемые условия позволяли формировать конкурентную среду, обеспечивающую отечественным компаниям непрерывное получение так называемой динамической ренты.

В настоящее время как никогда возросло значение таких условий, как наличие опыта, среды и мотивация. Среди причин можно отметить, в частности:

- изменение размеров месторождений в сочетании с их «новой природой», приведшее к востребованности и усилению роли уникальных и специфических знаний;
- наличие разветвленного и разнообразного сервисного сектора — от самого сложного до проведения стандартных операций (например, в границах «Большого Ставангера» — Норвежского центра операций на шельфе Северного моря успешно работает свыше 500 инновационно-ориентированных сервисных фирм);
- переход на налогообложение экономических результатов, нужны не налоговые льготы, а системные рамки для стимулирования принятия компаниями высоких рисков освоения новых источников сырья;
- конструктивное взаимодействие финансовой системы и нефтегазового сектора — ориентация на долгосрочные результаты (прежде всего доступность «длинных денег») способствуют повышению устойчивости инновационного бизнеса.

В мире накоплен огромный опыт по взаимодействию различных компаний, и любым их вариациям может найтись место. Как мы отметили выше, можно наблюдать существенное увеличение доли, занимаемой ННК, что отражает инерционный тренд развития отрасли, связанный с распространением «традиционных» знаний, навыков и умений. ТНК в то же время все больше выполняют роль «системных интеграторов» и выступают распространителями передовых технологий, знаний и опыта. Прямое участие ТНК в генерации новых знаний является скорее исключением. Лидерство занимают наукоемкие сервисные компании — от самых малых до гигантов, таких как «Шлюмберже», «Бейкер Хьюз», «Халибёртон», «Вестерн Атлас» и многие другие.

Мировой нефтегазовый сектор проходит стадию не только смены технологического уклада (в сторону его все большей интеллектуализации), но и изменения всей модели функционирования и развития. В основе процесса изменений — новые знания (как глобальные, так и локальные, практические). Получение знаний, их переток и применение невозможны вне рамок адекватной институциональной среды. Важны не только новые технологии и уровень цен, но также и благоприятный инвестиционный климат, степень разнообразия компаний и форм их взаимодействия, высокий уровень конкуренции во всех сегментах нефтегазового сектора, адекватное меняющимся условиям освоения углеводородов взаимодействие государства и нефтегазового сектора. Среда и возможность различных экономических агентов взаимодействовать в рамках данной среды являются и причиной, и фактором развития современного нефтегазового сектора.

Литература

Крюков В.А. Институциональные барьеры развития нефтегазового сектора России (на примере Восточной Сибири) // Журнал Новой экономической ассоциации. 2012. № 4 (16). С. 151–157.

Кудрявцев Н.А. Нефть, газ и твердые битумы в изверженных метаморфических породах. Л.: Гостоптехиздат, 1959.

Муслимов Р.Х. Нефтеотдача: прошлое, настоящее, будущее. Казань: Фэн, 2012.

Independent petroleum associated of America, 2013. URL: http://www.ipaa.org/economics-analysis-international/industry-statistics/.

Е.М. Кузьмина
Институт экономики РАН

ПРОБЛЕМЫ И ИНТЕРЕСЫ РОССИИ В ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

1. Торговое сотрудничество

Россия сохранила свой статус крупнейшего торгового партнера со странами Центральной Азии (ЦА) после первой волны мирового кризиса, но товарооборот с ними в 2009 г. резко сократился: с Казахстаном — на 34,8%; Киргизией — на 28,7; Таджикистаном — на 22; Узбекистаном — на 28,4%. Торговый оборот увеличился лишь с Туркменией на 14,9%. В 2010–2012 гг. ситуация несколько исправилась, но восстановить докризисный уровень торговли с некоторыми центральноазиатскими странами не удалось. Кроме того, в 2012 г. усилилась тенденция увеличения отрицательного баланса во взаимной торговле за счет сокращения экспорта из ЦА (исключение составляет только Казахстан) и увеличения российского импорта в регион (табл. 1).

Основными продуктами экспорта из государств ЦА остаются природное и сельскохозяйственное сырье, а также продукция химического производства. Россия ввозит в регион в основном готовую продукцию и частично сырье. Доля энергоносителей в товарообороте Российской Федерации и ЦА после кризисного 2009 г. постепенно снижается — с 26% в 2010 г. до 21,5% в 2012 г. (посчитано автором по данным http://www.trademap.org/countrymap/Bilateral_TS.aspx). Такая тенденция связана с сокращением потребления углеводородов на мировых рынках, так как Россия потребляет лишь часть центральноазиатского топлива, транспортируя основной его объем в Украину и Западную Европу. Основная сфера ее интересов в регионе — контроль над транспортировкой энергоресурсов. Российское присутствие на рынке энергоресурсов ЦА постепенно нарастает. Необходимо отметить, что этот поток имеет двусторонний характер, особенно с Казахстаном, который занимается реэкспортом российской нефти в Китай [Кузьмина, 2013].

Центральноазиатский рынок важен для России с точки зрения экспорта готовой продукции. Здесь реализуется значительная доля российского экспорта продовольствия, машин и транспортного оборудования, а в последние

Таблица 1. Внешняя торговля стран ЦА с Россией, млн долл.

Страна	2008 г.			2009 г.			2010 г.			2011 г.*			2012 г.*		
	Экспорт	Импорт	Баланс	Экспорт	Импорт	Баланс	Экспорт	Импорт	Баланс	Экспорт	Импорт	Баланс	Экспорт	Импорт	Баланс
Казахстан*	6380	13299	–6919	3697	9147	–5450	4449	10690	–6241	6859	12906	–6047	7870	14558	–6688
Кыргызстан	491	1308	–817	367	915	–548	393	991	–598	293	1160	–867	196	1634	–1438
Таджикистан	213	793	–5801	213	573	–360	214	673	–459	90	720	–630	67	678	–611
Туркменистан	100	808	–708	45	992	–947	148	757	–609	143	1160	–1017	183	1251	–1068
Узбекистан	1300	2038	–738	847	1694	–847	1557	1890	–333	1860	2107	–247	1390	2325	–936
Всего регион	8484	18246	–9762	5169,9	13332	–8162	6760,8	15001	–8241	9245	18053	–8808	9706	20446	–10741

*В связи с формированием единой таможенной территории термины «экспорт», «импорт» заменены термином «поставки».
Источник: Минэкономразвития России.

годы и текстильной продукции. В регионе в первой половине 2000-х гг. потреблялось до 27% экспортируемых машин и транспортного оборудования. Однако доля промышленных товаров в общем объеме российского экспорта в ЦА снизилась с 66% в 2005 г. до 52% в 2010 г., уступая место сырью [Синицина, 2012, с. 13]. Хотя в структуре экспорта доля готовой продукции выше, чем в импорте, это не меняет общей картины сырьевой ориентации торгово-экономических связей Российской Федерации со странами региона.

Другой особенностью российского экспорта в ЦА является минимальная доля высокотехнологичной продукции — она сократилась с 1997 по 2010 г. почти вдвое (с 19 до 10%), доля среднетехнологичных товаров уменьшилась с 30 в 2002 г. до 16% в 2010 г., возросла лишь доля низкотехнологичных товаров с 16,6 в 2002 г. до 22,4% в 2009 г. [Синицина, 2012, с. 14].

Отмеченные негативные тенденции сужения рынков сбыта продукции российской обрабатывающей промышленности имеют как внешние, так и внутренние причины. Говоря о внешних, основной акцент делается на неконкурентоспособность российских товаров по отношению к продукции развитых стран, предлагающих во многих случаях более качественные и технически совершенные товары [Кулик, Спартак, Юргенс, 2010].

Серьезную роль в сокращении российского экспорта сыграло и слабое развитие механизмов поддержки экспорта в России. Государственная гарантийная система относит страны ЦА к самой высокой группе риска с минимальными предельными объемами гарантий (см. распоряжение Правительства РФ от 25.04.2008 № 566-р «Перечень иностранных государств, экспорту промышленной продукции в которые в 2008–2010 гг. оказывается государственная гарантийная поддержка с учетом предельных ежегодных объемов гарантирования»). Это значительно снижает заинтересованность российских предприятий в инвестициях в экономику региона и приоритетность сотрудничества с ним. Слабо ориентированы на стимулирование сотрудничества со странами ЦА и другие программы поддержки экспорта: возмещение за счет бюджета части процентных ставок по экспортным кредитам; предоставление субсидий на поддержку субъектов МСБ, производящих и реализующих экспортные товары.

Правительство России, обеспокоенное слабым продвижением своих товаров, особенно промышленных, на зарубежные рынки, в 2009–2013 гг. усовершенствовало правила предоставления госгарантий для оказания господдержки экспорта промышленной продукции (товаров, работ и услуг) (см. постановления Правительства РФ «О внесении изменений в правила предоставления государственных гарантий Российской Федерации в иностранной валюте для оказания государственной поддержки экспорта промышленной продукции (товаров, работ, услуг)» от 15.12.2008 № 953, от 15.11.2010 № 919, от 18.02.2013 № 141). В конце 2011 г. Внешэкономбанк создал Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (ЭКСАР), основная цель которого — поддержка экспорта российской продукции и российских инвестиций за рубежом от предпринимательских (коммерческих) и политических рисков. Страны ЦА стали одним из приоритетных направлений деятельности агентства. За этот период ЭКСАР успело заключить соглашения с Казахстаном (Соглашение по обеспечению Россельхозбанку кредитования поставок тракторов компании «Ростсельмаш» под страховое покрытие ЭКСАР для государственной финансово-инвестиционной компании АО «КазАгроФинанс» (ИНТЕРФАКС-АФИ. 2013. 16 мая)), Таджикистаном (на кредитный лимит Ориёнбанку Агроинвестбанку по 3 млн долл. для предоставления страхового покрытия по сделкам, связанным с экспортом высокотехнологичных товаров и услуг российского производства в республику (Азия-Плюс. 2013. 6 апр.)), по поставкам оборудования ООО «Магаданский механический завод» для золотодобычи в республике (http://www.exiar.ru/press/news/701/), с Киргизией (Соглашение о предоставлении страхового покрытия по контракту на поставку троллейбусов, заключенному между ЗАО «Тролза» (город Энгельс) и мэрией Бишкека (http://www.exiar.ru/press/publications/484/)).

2. Инвестиционное сотрудничество

В 2009 г. инвестиционное сотрудничество со странами региона резко сократилось. Так, по данным Национального банка Казахстана валовый приток прямых российских инвестиций уменьшился на 64,2% (до 573,9 млн долл.). По сравнению с 2008 г. объем российских вложений в таджикскую экономику уменьшился почти на 60% [Национальные особенности..., 2010]. Это было связано с завершением строительства и вводом в эксплуатацию Сангтудинской ГЭС-1 (ОАО «Интер РАО ЕЭС»), пятизвездочной гостиницы «Хайят» (ООО «Созидание»). Наиболее динамично развивались инвестиции в узбекскую экономику, сохраняющую приоритетность нефтегазового сектора.

В 2010–2011 гг. российские инвестиции постепенно росли. При этом в целом инвестиционное сотрудничество развивается относительно стабильно: объем накопленных инвестиций (в текущих ценах) вырос за 2005–2010 гг. в 4,4 раза [Синицина, 2012, с. 18]. Российский капитал сконцентрирован прежде всего в добыче энергоресурсов, а не в создании высокотехнологичных производств. Общий накопленный объем прямых инвестиций ЛУКОЙЛа в экономику Узбекистана начиная с 2004 г. составил около 2,5 млрд долл. (www.lukoil-overseas.uz/content/obyazatelstva-vypolnimy). А в казахстанский ТЭК компания инвестировала с 1995 г. более 6 млрд долл. (http://www.biztass.ru/articles/id/32). Газпром инвестировал в узбекский ТЭК с 2006 г. более 400 млн долл. (http://pronedra.ru/gas/2012/02/06/gazprom/#axzz2bH2uV8U2). Наиболее крупные инвестиции в высокотехнологичной сфере Россия вкладывает в космодром Байконур, его эксплуатация обходится в среднем 5 млрд руб. в год, что составляет 4,2% общего бюджета Роскосмоса на 2012 г. (http://VZ.RU/ECONOMY/2012/5/26/580679/htm). Также ежегодно из федерального бюджета России в бюджет г. Байконур безвозмездно переводятся денежные средства в размере 1,16 млрд руб. (http://docs.pravo.ru/document/view/21533518/20770069).

3. Финансовая помощь

Россия оказывала финансовую помощь ряду стран ЦА в связи с мировым экономическим кризисом. Так, в феврале 2009 г. была достигнута договоренность о выделении Россией финансовой помощи Киргизии в размере более 2 млрд долл. Первые два транша безвозмездного гранта в 150 млн долл. позволили покрыть внутренний дефицит бюджета страны, и 300 млн долл. льготного кредита были переданы в Фонд развития Киргизии [Матвеева, 2012]. Однако основной кредит в 1700 млн долл. на строительство ГЭС так и не поступил из-за недовольства Москвы нецелевым использованием своих кредитов. Существовал и политический аспект спора: сохранение в стране американской авиабазы, хотя и под другим названием — «транзитный центр». Кроме того, с США велись переговоры о создании «антитеррористического учебного центра». Россия была возмущена и предложениями, сделанными Киргизией Китаю: достройка Камбаратинской ГЭС-2 и модернизация производства поликристаллического кремния для солнечной энергетики. По этим объектам уже продолжительное время велись переговоры с Россией. В целом помощь России странам региона в 2008–2012 гг. как на уровне двусторонних отношений, так и посредством международных структур составила более 1 млрд долл. (http://noviyvek.uz/novosti/pomoshh-rf-stranam-tsentralnoy-azii-v-2008–2012g-sostavila-bolee-1-mlrd.html).

Занимается помощью странам-членам и Антикризисный фонд ЕврАзЭС, который должен составить 10 млрд долл. (взнос России — 7,5 млрд, Казахстана — 1 млрд, Белоруссии — 10 млн, Киргизии и Таджикистана — по 1 млн). В настоящее время в фонд внесено 8,5 млн долл. Выделен кредит Таджикистану в размере 70 млн долл. (Коммерсантъ. 2012. № 24). Пока профинансирован импорт текстильного оборудования из Германии. ЕАБР инвестировал в этот проект 22,6 млн долл. сроком на 12 лет.

4. Вопросы трудовой миграции в Россию

Важнейшим экономическим фактором развития отношений с государствами ЦА являются крупные миграционные потоки в Россию (табл. 2). Среди работающих в России зарубежных граждан на долю мигрантов из центральноазиатских стран приходится более половины.

Таблица 2. Численность трудовых мигрантов из стран ЦА, осуществляющих трудовую деятельность в России, тыс. человек

Страна	2000 г.	2005 г.	2009 г.	2010 г.
Казахстан	2,9	4,1	11,2	8,3
Киргизия	0,9	16,2	156,1	117,7
Таджикистан	6,2	52,6	359,2	268,6
Туркменистан	0,2	1,5	2,4	1,2
Узбекистан	6,1	49,0	666,3	511,5

Источник: Статкомитет РФ (http://www.gks.ru/bgd/regl/b11_36/IssWWW.exe/Stg/d1/05-14.htm).

Трудовая миграция носит преимущественно нелегальный характер. Статистические органы стран ЦА и России не могут назвать точные объемы трудовой миграции из региона, что часто требует внесения определенных корректировочных расчетов. При этом уже сформировались сетевые структуры взаимодействия по экспорту и импорту рабочей силы, сравнимые по доходам, как минимум, с четвертью ВВП стран ЦА, которые находятся вне сферы государственного управления.

Денежные переводы мигрантов играют значительную роль в экономике стран ЦА. Они составляют существенную часть национальных ВВП, превышают размер прямых иностранных инвестиций, сопоставимы с объемом экспорта, являются источником дополнительных инвестиций в экономику, определяют уровень потребления населения и снижают уровень бедности.

Денежные переводы трудовых мигрантов из России в страны региона увеличиваются с каждым годом на 30–50%. Об этом свидетельствуют данные Центробанка России (табл. 3). Следует учитывать, что в этих цифрах не учтены наличные суммы, которые мигранты передают на родину различными небанковскими методами.

Российские специалисты по-разному оценивают последствия прибытия иностранцев на заработки в Россию.

Одни считают положительные эффекты: смягчение демографического кризиса в стране, сокращение дефицита рабочей силы, рост экономических

Таблица 3. Переводы трудовых мигрантов, млн долл.

Страна	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	I кв. 2012 г.	I кв. 2013 г.
Казахстан	Н/д	221	290	298	63	63
Киргизия	0,9	1 250	1 386	1682	300	382
Таджикистан	1,7	2 191	2 705	3125	521	676
Туркменистан	Н/д	24	22	27	5	7
Узбекистан	2,5	3 834	4 692	6241	994	1340

Источник: http://www.cbr.ru/statistics/CrossBorder/print.asp?file=Personal_Remittances_CIS.htm&pid=svs&sid=ITM_14138

показателей в некоторых отраслях экономики. Трудовые мигранты из ЦА занимают не привлекательные для местного населения ниши на рынке труда, что способствует развитию сферы услуг и положительно сказывается на качестве жизни всего населения.

Другие полагают, что последствия миграционного притока из ЦА для России скорее отрицательные. В качестве негативных последствий выделяют: низкий образовательный уровень большей части мигрантов из ЦА; стихийность притока, отсутствие координации предложения с реальным спросом на рабочую силу; вытеснение местного населения из некоторых сегментов рынка труда (розничная торговля, строительство и ремонт, общественное питание, коммунальное хозяйство и др.), что приводит к монополизации этих сфер, установлению завышенных цен; присутствие значительной части трудовых мигрантов в теневом секторе экономики, ведущее к налоговым недоимкам и серьезным потерям бюджета; в некоторых случаях ухудшается криминогенная обстановка.

Основой государственной стратегии в миграционной политике должен стать переход к более цивилизованным формам подготовки и использования в Российской Федерации трудовых ресурсов из государств ЦА.

5. Корректировка российской политики в отношении стран Центральной Азии

С 2010 г. российские власти начали корректировку своей стратегии на постсоветском пространстве. Окончательный вариант такой стратегии нашел свое отражение в новой программе внешней политики России, сформулированной в одном из первых указов вновь избранного президента России В. Путина «О мерах по реализации внешнеполитического курса Российской Федерации». В документе приоритетом приоритетов названа политика в отношении стран СНГ. В качестве главной задачи России на постсоветском пространстве выдвигается реализация Договора о зоне свободной торговли от 18.10.2011. В указе также подтверждены стратегический курс на евразийскую интеграцию в рамках Таможенного союза и Единого экономического пространства России, Белоруссии и Казахстана и создание к 1 января 2015 г. Евразийского экономического союза (ЕАС) [Колеров, 2011].

Помимо этого 16 мая 2012 г. глава Федеральной службы по контролю за оборотом наркотиков (ФСКН) В. Иванов объявил о создании Российской корпорации сотрудничества со странами Центральной Азии. Она образована по поручению главы правительства от 7 февраля 2012 г. Ее задача — создать целостную систему антинаркотических экономических программ в ЦА. Предполагается, что в корпорацию будут привлекаться российские фирмы, имеющие опыт работы в регионах, особенно пораженных наркотрафиком. Государство в лице корпорации должно стать щитом для инвесторов. Инвестиции корпорация намерена вкладывать в гидроэнергетику, птицеводство и высокотехнологичную промышленную сборку. Планируется и создание в регионе современного университета, который предположительно будет готовить 50 тыс. специалистов в год.

На выделенные из госбюджета 2 млрд руб. планируется приобрести 51% акций корпорации, а оставшийся пакет — передать российским государственным корпорациям на «возмездной основе» [В России создается..., 2012].

Лидирующим интеграционным проектом под эгидой России является формирование Евразийского экономического союза. Начальной стадией этого проекта стал Таможенный союз (ТС) Белоруссии, Казахстана и России, который начал свою работу в 2010 г., когда вступил в силу единый таможенный тариф (ЕТТ) и был принят Таможенный кодекс. Уже видны определенные результаты функционирования ТС. Согласно данным агентства Казахстана по статистике в 2011 г. объем его внешней торговли со странами ТС вырос более чем 33%. Экспортные поставки в страны ТС увеличились на 37%. В 2012 г. рост товарооборота между странами — участницами ТС превысил 100 млрд долл., а рост товарооборота Казахстана с Россией и Белоруссией составил 21,7 млрд долл. [Илеуова, 2012]. Однако не стоит забывать, что часть роста была связана не с отменой таможенных пошлин, а с восстановлением хозяйственных связей после кризиса.

Некоторые казахстанские эксперты считают, что участие Казахстана в ТС, наоборот, привело к ухудшению социально-экономической ситуации в стране. Так, за 2010–2011 гг. резко подорожали товары и продукты, которые экспортируются в Казахстан из третьих стран. Другие эксперты полагают, что деятельность ТС не могла повлиять на рост цен, так как большинство продуктов питания завозится в Казахстан из стран СНГ, с которыми уже второе десятилетие существует соглашение о свободной торговле, предполагающее беспошлинный ввоз товаров [Илеуова, 2012].

Вступление России в ВТО также отразилось на отношениях государств — членов ТС. В целях согласованной работы 22 августа 2012 г. вступил в силу договор «О функционировании Таможенного союза в рамках многосторонней торговой системы». В соответствии с договором вступили в силу изменения к решению Комиссии ТС «О новой редакции единой Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности Таможенного союза и Единого таможенного тарифа Таможенного союза». Это также позволит упростить вступление Киргизии (являющейся членом ВТО) в ТС и не уменьшит возможностей Таджикистана по вступлению в союз.

Кроме того, подписанный 18 октября 2011 г. Договор о зоне свободной торговли между странами — членами СНГ позволяет защитить внешнеторговые интересы участников ТС и установить преимущества недискриминационного доступа на рынки договаривающихся государств. В приложении 6 к этому договору содержится защитный барьер для применения норм ВТО в отношении стран ТС, которые пока еще не являются участниками организации. Суть его заключается в том, что если участие одного из членов СНГ в Соглашении о ВТО ведет к росту импорта в таких объемах, которые наносят ущерб/угрожают нанести ущерб промышленности ТС, то государства-члены вправе согласовать введение пошлин в отношении импорта соответствующих товаров из такой страны — участницы ВТО в пределах размера ставки режима наибольшего благоприятствования.

Хотя ТС сейчас пока функционирует в составе трех государств, остальные страны — члены ЕврАзЭС могут присоединиться к нему по мере готовности их экономик. Присоединение к ТС Киргизии и Таджикистана важно для укрепления российских позиций в ЦА. При таком раскладе можно будет говорить об определенном уравновешивании позиций России и Китая в регионе. Экономически Российской Федерации необходим рынок не менее 300 млн человек, и киргизские 5,5 млн населения также немаловажны. При этом России придется серьезно дотировать слаборазвитую экономику страны.

Для расширения возможности вступления этих стран в ТС был подписан дополнительный протокол о внесении изменений в договор об учреждении ЕврАзЭС, в соответствии с которым межгосударственный совет наделяется также функциями высшего органа ТС.

Однако в 2012 г. интеграционный процесс на постсоветском пространстве не получил дополнительного рывка. На саммите ЕврАзЭС были отложены вопросы о судьбе Евразийского экономического сообщества, а главы стран — участниц ТС решили не форсировать создание Евразийского экономического союза (ЕЭС).

Вместе с тем речь не идет о сворачивании интеграционных процессов. В 2011 г. подписан пакет документов (17 соглашений) по формированию единого экономического пространства Беларуси, Казахстана и России. Среди них базовыми являются соглашения о согласованной макроэкономической политике и согласованных принципах валютной политики. Дополнительный импульс для развития торговых отношений между государствами будет способствовать снижению нетарифных барьеров между странами, унификации требований и стандартов к товарам и услугам, проведению согласованной промышленной политики, чтобы избежать технологических разрывов и несовместимости продукции. С 2015 г. должен начать функционировать Евразийский экономический союз, что позволит странам-участницам не только расширить рынки сбыта своей продукции, но и осуществить либерализацию внутренних, национальных рынков.

6. Некоторые выводы

За последнее десятилетие Россия значительно ослабила свои экономические позиции в ЦА. Это связано как с сокращением торговых связей со странами региона, так и с ослаблением своей экономики, приведшим к ухудшению качества экспортных промышленных товаров и увеличению доли природных ресурсов во взаимной торговле со странами региона.

В связи с заявленным курсом на модернизацию и инновационное развитие российской экономики, а также на создание эффективного интеграционного объединения со странами СНГ — Евразийского экономического союза России необходимо укрепить и расширить экономические связи с региональными государствами. Некоторые начальные меры по улучшению ситуации уже предпринимаются российским правительством.

Но у России не так много возможностей вернуть себе прежнее экономическое влияние в ЦА. Она пытается укрепить свои позиции, выстраивая ТС с Белоруссией и Казахстаном, расширяя трехстороннее взаимодействие за счет формирования единого экономического пространства. Есть намерения вовлечь в ТС Киргизию и Таджикистан. Обе страны имеют довольно слабые экономики и незначительный, постоянно сокращающийся торговый оборот с Россией.

Процесс строительства и расширения интеграции на евразийском пространстве достаточно трудоемкий и долгий: должны быть учтены интересы всех стран-членов и стран-претендентов. С нашей точки зрения, реально работающий экономический союз построить возможно, но для этого понадобится значительно больше времени, чем задекларировано (к 2015 г.), даже если это будет трехсторонний формат. Если Евразийский союз будет расширен, то также потребуется больше времени и для встраивания новых членов в данное объединение. Для участия Киргизии и Таджикистана необходимы не только обязательное выполнение всех условий членства, но и значительные дотации от стран-членов для укрепления и даже восстановления их экономик. Россия как крупнейшая экономика должна будет взять на себя бóльшую часть этих расходов.

Немаловажно и укрепление двусторонних экономических отношений с государствами региона. Причем помимо помощи указанным странам необходимо расширять производственную кооперацию с более крепкими региональными экономиками Казахстана, Узбекистана и Туркменистана. А для этого следует продолжить работу по предоставлению государственных гарантий российскому бизнесу в регионе и по страхованию его политических и экономических рисков в ЦА.

Важным вопросом укрепления российско-центральноазиатских экономических связей в долгосрочной перспективе остается вопрос трудовой миграции, в первую очередь формирование прозрачного механизма государственного регулирования трудовых миграционных потоков на российской территории.

Литература

Антикризисный фонд ЕврАзЭС // Коммерсантъ. 2012. № 24 (4809). 10 февр. URL: www.kommersant.ru/doc/1869625.

Банки получили в Таджикистане больше гарантий // Азия-Плюс. 2013. 6 апр.

В России создается Корпорация сотрудничества со странами Центральной Азии. URL: http://www.fergananews.com/news.php?id=18687.

«Газпром» инвестировал 400 миллионов долларов в разведку месторождений в Узбекистане. URL: http://pronedra.ru/gas/2012/02/06/gazprom/#axzz2bH2uV8U2.

Деловая газета «Взгляд». URL: http://VZ.RU/ECONOMY/2012/5/26/580679/html.

Илеуова Г. Плюсы и минусы таможенной кооперации // Независимая газета. 2012. 2 апр.

Инвестиции ЛУКОЙЛа на реализацию проектов в Казахстане составили около 6 млрд долларов (Алекперов). URL: http://www.biztass.ru/articles/id/32.

Колеров М. Новая внешняя политика Путина. URL: http://www.regnum.ru/news/polit/1528564.html#ixzz1uGI0F66y.

Кузьмина Е.М. Адаптация экономик государств Центральной Азии к геополитическим вызовам современности. М.: Институт экономики РАН, 2011.

Кузьмина Е.М. Сотрудничество России и Казахстана в энергетической сфере // ЕвроАзия: аналитика и прогнозы. 2013. № 1.

Кулик С.А., Спартак А.Н., Юргенс И.Ю. Экономические интересы и задачи России в СНГ. М.: Эконом-информ, 2010.

Матвеева А. С начала кризиса Россия раздала 1,5 млрд долл. помощи другим странам. URL: mn.ru/business_economy/20120709/322508566.html.

Национальные особенности проявления мирового финансового кризиса в постсоветских странах / под ред. проф. Л.Б. Вардомского. М.: Институт экономики РАН, 2010.

О бюджете города Байконур на 2012 г. URL: http://docs.pravo.ru/document/view/21533518/20770069.

Помощь РФ странам Центральной Азии в 2008–2012 г. составила более 1 млрд долл. URL: http://noviyvek.uz/novosti/pomoshh-rf-stranam-tsentralnoy-azii-v-2008–2012g-sostavila-bolee-1-mlrd.html.

РСХБ и ЭКСАР запустили проект по финансированию и страхованию поставок «Ростсельмаша» в Казахстан // ИНТЕРФАКС-АФИ. 2013. 16 мая.

РФ и Киргизия подписали ряд документов по итогам переговоров премьеров. URL: http://www.exiar.ru/press/publications/484/.

Синицина И. Экономическое взаимодействие России и стран Центральной Азии: тенденции и перспективы: Доклад № 5 / Университет Центральной Азии. Бишкек, 2012.

Узбекский журнал нефти и газа, НХК «Узбекнефтегаз», спецвыпуск за май 2013 г. URL: http://www.lukoil-overseas.uz/content/obyazatelstva-vypolnimy.

ЭКСАР покрывает риски по поставкам российского оборудования для золотодобычи в Таджикистан. URL: http://www.exiar.ru/press/news/701/.

http://www.tsenki.com/projects/joint/baiterek/

И.А. Макаров,
А.В. Савельева

Национальный
исследовательский университет
«Высшая школа экономики»

СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ СИБИРИ И ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА В КОНТЕКСТЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ АЗИАТСКО-ТИХООКЕАНСКОГО РЕГИОНА

Бурное экономическое развитие азиатских стран открывает перед Россией новые возможности по использованию собственных конкурентных преимуществ. Наиболее отчетливо они проявляются в сельском хозяйстве. Россия имеет колоссальные резервы как для расширения пахотного клина (не менее 10 млн га), так и для повышения продуктивности зернового поля (возможно повышение урожайности зерновых не менее чем в 2,5 раза). Такой потенциал, подобного которому нет ни у одной страны мира, в перспективе может превратить Россию в одного из крупнейших производителей продовольствия и гаранта продовольственной безопасности всего Азиатско-Тихоокеанского региона.

1. Сельскохозяйственный потенциал Сибири и Дальнего Востока

Крупные сибирские и дальневосточные города — Новосибирск, Кемерово, Омск, Владивосток, Хабаровск и многие другие — традиционно ассоциируются с промышленным производством. Однако следует отметить высокий уровень развития всех отраслей агропромышленного производства: растениеводства, животноводства, рыболовства и рыбоводства, добычи пушнины, а также переработки сельскохозяйственного сырья и реализации готовой продукции. Сибирь является важным районом России, участвующим в формировании фондов отечественного продовольствия страны [Рудой и др., 2011], и может стать ключевой зоной роста сельскохозяйственного производства.

Сельскохозяйственный потенциал различных районов Сибири и Дальнего Востока неоднороден. Ведущим на данный момент сельскохозяйственным районом восточной части России является юг Западной Сибири. На этой территории производится большой объем продукции растениеводства (зерновые, технические и кормовые культуры) и мясо-молочного животноводства.

Район Обь-Иртышье, также являющийся частью Западной Сибири, обладает значительными запасами пригодных для сельскохозяйственной деятельности земель и пресной воды. Специализация района — в первую очередь животноводство, а также кормовое растениеводство. Так, Омская область входит в первую десятку субъектов РФ по производству зерна (9-е место), молока (8-е), мяса (8-е), поголовью свиней (5-е) и крупного рогатого скота (10-е место). Тюменская область является узкоспециализированным животноводческим регионом (молочно-мясное животноводство, оленеводство, птицеводство и пушной промысел). Томская область выступает основным поставщиком фуражного зерна в соседние районы, производя при этом и собственную животноводческую продукцию [Заяц, 2010б, с. 15, 23].

В Восточной Сибири пригодными для сельского хозяйства являются лишь южные части района. При этом Минусинская котловина Красноярского края специализируется на зерновом растениеводстве и животноводстве, республики Хакасия и Тыва занимаются исключительно животноводством (96% всех пригодных для сельского хозяйство земель первой и 99,7% второй заняты под пастбища). Республика Бурятия и Забайкальский край также традиционно специализируются на животноводстве, что можно объяснить непригодными для растениеводства почвами, а также географической близостью с Монголией, для которой скотоводство исторически является основной отраслью сельского хозяйства. Иркутская область страдает от дефицита аграрной продукции собственного производства и в большой степени зависит от других российских регионов, а также от импорта [Заяц, 2010а, с. 11, 15, 20].

Дальний Восток обладает значительным потенциалом для развития сельскохозяйственной деятельности, поскольку в Приморье и Приамурье расположены большие площади редких для Российской Федерации земель, пригодных для производства столь востребованной сейчас на рынке сои, а также риса и овощей. Так, Амурская область обеспечивает более половины общероссийского производства сои и занимает 5-е место среди субъектов РФ по выращиванию овощей [Заяц, 2010в, с. 8, 11, 15]. Еврейская автономная область, также производящая рис, сою и овощи в долинах Бирвы и Амура, на крайнем востоке считается зоной пригородного сельского хозяйства с интенсивным животноводством [Там же, с. 12]. В Приморском крае главным сельскохозяйственным районом является Приханкайская равнина. В других районах развито мясное и молочное животноводство [Заяц, 2010в, с. 26].

Можно констатировать, что Сибирь и Дальний Восток обладают значительным потенциалом для развития сельскохозяйственной деятельности, который обусловлен следующими преимуществами региона:

- крупный земельный фонд, включающий в себя как пахотные угодья, так и пастбища;
- уникальные почвы;
- наличие крупных рек;
- исторически сложившаяся культура ведения сельского хозяйства;
- задел для развития научных разработок.

2. Возможности выхода российской сельскохозяйственной продукции на азиатские рынки

Главными потребителями российской сельскохозяйственной продукции могли бы стать страны Азии. Стремительный экономический рост в государствах, на которые приходится около 40% численности населения Земли, сделал их главным источником спроса на продовольственную продукцию. В то же время растущий спрос наталкивается на недостаточное и постепенно сокращающееся предложение продовольствия.

Так, в Китае в последние годы наблюдается падение производства пшеницы. Оно вызвано, во-первых, перегруженностью и зачастую неквалифицированным использованием земель, во-вторых, их общей нехваткой (только 9% территории отдано на сельскохозяйственные нужды) и, в-третьих, снижением уровня грунтовых вод и эрозией почв по всей стране. Все это происходит на фоне роста внутреннего спроса на пшеницу, которая вытесняет из рациона рис вследствие повышения благосостояния населения КНР.

В Индии главными факторами, лимитирующими рост производства продовольствия, также являются недостаток земли и постепенное понижение уровня грунтовых вод.

В Юго-Восточной Азии все больший риск для продовольственной безопасности представляют экстремальные погодные явления. В 2011 г. произошло наводнение в Таиланде, приведшее к затоплению 12,5% рисовых полей страны и значительному росту цен на рис на мировом рынке [Arcadia..., 2011]. Другим фактором сокращения предложения продовольствия может являться снижение объема доступных водных ресурсов в связи со строительством ряда крупных водохранилищ в верховьях Меконга на китайской территории.

В Южной Корее ключевые проблемы — нехватка пахотных земель, а также высокие трудовые издержки, уже сопоставимые с уровнем развитых стран. На настоящий момент сельское хозяйство в Южной Корее выживает в первую очередь за счет правительственных субсидий: государство посредством трансфертов обеспечивает около половины всех фермерских доходов [OECD, 2011, p. 18]. Однако такая ситуация не может продолжаться бесконечно. Снижение сельскохозяйственных субсидий является требованием ВТО, и большинство развитых стран уже начали его выполнять. Снижение объема субсидирования сельского хозяйства в Корее в таких условиях — лишь вопрос времени.

Еще сложнее обстоит ситуация с обеспечением стран Азии продукцией животноводства. Стремительный экономический рост в этом регионе привел в действие «закон Беннета»: по мере роста дохода население стало стремиться к смене своего рациона, в частности к обогащению его белковыми компонентами [Clapp, Cohen, 2009, p. 16]. По данным FAOSTAT, в итоге если в 1985 г. среднестатистический китаец потреблял 19,6 кг мяса в год, то в 2007 г. — уже 53,4 кг. В Индии, где рост потребления мяса крупного рогатого скота и свинины осложнен по религиозным причинам, «революция рациона» выражается в росте потребления молока, яиц и мяса птицы [Ibid]. Производство мяса требует огромного количества воды, а также значительных площадей для пастбищ и производства кормов. В связи с этим возможностей угнаться за растущим спросом на мясо у стран Азии еще меньше, чем в случае с зерновыми. В результате даже Китай, производящий 30% мировой мясной продукции, вынужден наращивать импорт мяса на десятки процентов в год, потому что и таких колоссальных объемов производства не хватает для удовлетворения динамично растущего внутреннего спроса. Не стоит также забывать, что для Китая традиционной отраслью является растениеводство, в то время как животноводству всегда отводилась второстепенная роль, а его развитию не уделялось должного внимания.

С целью смягчения проблемы обеспечения населения продовольствием ведущие азиатские государства вынуждены обращать внимание на возможности использования пахотных земель за рубежом. Основная активность была направлена на африканский континент, где дефицит пахотных земель не так силен, как в Азии, а слабые и ориентированные на поиск ренты правительства не выступают препятствием для осуществления сделок с землей. В результате китайские компании уже осуществили многомиллионные инвестиции в сельское хозяйство Африки южнее Сахары. Для производства риса китайские фирмы арендовали или пытались арендовать 300 га земли в Танзании и 10 тыс. га в Камеруне, для производства биотоплива — 2,8 млн га в Демократической Республике Конго и 2 млн га в Замбии. Республика Корея в свою очередь достигла соглашения об аренде 690 тыс. га в Судане для производства пшеницы [Von Braun, Meinzen-Dick, 2009]. Наиболее известным случаем проникновения корейских корпораций в Африку стала ситуация в Мадагаскаре, где попытка долгосрочной аренды корпорацией «Daewoo» 1,3 млн га пахотных земель для производства кукурузы стала одной из причин государственного переворота [Ploch, 2011].

Африка является не единственной территорией, привлекающей внимание китайских и корейских сельскохозяйственных инвесторов. Другие приоритетные направления — Юго-Восточная Азия (в первую очередь Филиппины) и Россия. «Пионером» проникновения азиатских корпораций в российский сельскохозяйственный сектор стала корейская корпорация «Hyundai», уже поглотившая аграрное предприятие «Хороль Зерно» в Приморье и ставящая перед собой задачу арендовать в России пахотные земли площадью не менее 40 тыс. га [Von Braun, Meinzen-Dick, 2009].

Точная оценка площади российских земель, сданных в аренду азиатским компаниям, на настоящий момент затруднена. По официальной статистике она весьма невелика (не превышает 600–700 тыс. га по всей России), однако реальные значения во много раз больше — значительная часть земель, реально арендуемая иностранцами, полулегально оформляется на российских граждан. В 2010 г. в Европейской автономной области и Хабаровском крае одними лишь властями китайской провинции Хэйлунцзян единоразово было арендовано 426 тыс. га приграничных земель. С высокой вероятностью, частные арендаторы суммарно занимают гораздо бóльшие площади.

В 2009 г. Д. Медведев и Ху Цзиньтао подписали программу сотрудничества между приграничными регионами России и КНР на 2009–2018 гг., в которой возможность аренды земель под сельскохозяйственные нужды значится одним из важных пунктов. А в 2012 г. заместитель министра экономического развития РФ А. Слепнев представил проект сдачи в аренду партнерам из Сингапура, Тайваня, Вьетнама, Японии и Южной Кореи нескольких миллионов гектар земли в Приморском, Хабаровском краях и Амурской области для выращивания риса и сои. По планам министерства под каждый проект инвестор может получить до 200 тыс. га земли за символическую плату в 50 руб. за гектар. Инициативу предполагалось представить иностранным партнерам на Саммите АТЭС во Владивостоке, однако она в итоге не нашла поддержки у Министерства РФ по развитию Дальнего Востока. Вместе с тем очевидно, что неорганизованная, зачастую полулегальная аренда российских пахотных земель Китаем продолжается.

Спрос со стороны азиатских стран на продовольственную продукцию, а также природные ресурсы, требующиеся для ее производства (пахотные земли и воду), будет расти и в дальнейшем. В мире не так много стран, которые способны его удовлетворить.

В настоящий момент роль главного поставщика продовольствия в Китай отошла Бразилии, которая постепенно выстраивает одну из самых современных и эффективных агрохозяйственных систем в мире. Особенно это касается соевых бобов, от производства которых в Китае почти полностью отказались (в пользу более стратегически важных продовольственных культур), а Бразилия достаточно быстро заполнила эту продуктовую нишу. Фактически Бразилия могла бы почти полностью покрыть имеющийся в Китае разрыв между спросом и предложением на большинство видов продовольственной продукции. Однако КНР стремится диверсифицировать источники поставок. Российское сельское хозяйство не может соревноваться с бразильским: оно гораздо менее технологично и эффективно. В то же время в пользу России говорят потенциально более низкие транспортные издержки (при условии развития авто-, железнодорожной и портовой инфраструктуры). В конечном итоге необходимо понимать, что речь идет скорее не о конкуренции между Россией и Бразилией, а о заполнении ниш на рынке, где хватит места и тем, и другим. Другое дело, что данные ниши не могут оставаться незаполненными бесконечно долго — подоспеют новые претенденты, в первую очередь страны Африки.

3. Возможные направления государственной политики

Можно констатировать, что развитие сельскохозяйственного потенциала Сибири — одно из наиболее перспективных направлений модернизации региона, поскольку опирается, с одной стороны, на имеющиеся конкурентные преимущества, а с другой — на динамично растущий спрос со стороны азиатских соседей.

Но для того чтобы воспользоваться столь выгодным положением вещей, необходимо совершить ряд преобразований, направленных на модернизацию аграрного сектора и приведение его в конкурентоспособное состояние.

Сибирь и Дальний Восток обладают значительным потенциалом построения более эффективной сельскохозяйственной деятельности. Так, благодаря географическим условиям в регионе возможно применение технологии культивирования на одном и том же участке земли двух видов растений (double cropping), а также ведение такого вида хозяйства, как смешение растение- и животноводства. Аграрии могут засевать территорию кормовой травой и кукурузой, затем убирать урожай кукурузы, а отходы использовать в качестве основы для выпаса скота. На следующий год на этом же месте высаживается соя. Благодаря ее способности фиксировать азот, содержащийся в воздухе, намного сокращается потребность в приобретении и внесении азотных минеральных удобрений.

Главными причинами того, что эффективность российского аграрного сектора оставляет желать лучшего, являются минимальное финансирование научных разработок в области сельского хозяйства и отсутствие в стране серьезной исследовательской организации сельскохозяйственного профиля. Скромными темпами идет и внедрение в России уже имеющихся новых технологий: всего 3% прикладных научно-технических разработок на данный момент реально используется в производстве [Модернизация..., 2012].

Селекция (в том числе генная инженерия, отбор, гибридизация, мутагенез) и биотехнологии всегда являлись основой интенсификации сельскохозяйственной деятельности, в то время как преобладание в хозяйстве давно выведенных сортов растений и пород животных, наоборот, приводит к постепенному снижению рентабельности производства. В период существования СССР данными прикладными науками занималась ВАСХНИЛ (Всесоюзная академия сельскохозяйственных наук им. Ленина), основанная Н.И. Вавиловым, которому удалось добиться соединения теории и практики и тем самым стимулировать увеличение наукоемкости и рентабельности сельского хозяйства. Наследником ВАСХНИЛ является Российская академия сельскохозяйственных наук, один из центров которой находится как раз в Новосибирске. Однако в современной России уровень селекционной работы не соответствует растущим потребностям аграриев. Племенные животные, например, зачастую приобретаются за границей и нередко не могут быть адаптированы к российским природным условиям, кормам, культуре ведения животноводства и т.д. С учетом сокращения посевных площадей и поголовья скота инвестиции в селекцию и биотехнологии — едва ли не единственная возможность увеличить выпуск продукции более высокого качества.

На наш взгляд, возрождение традиций ВАСХНИЛ и позиционирование Новосибирска в качестве современного центра сельскохозяйственных исследований могли бы стать еще одной опорной точкой для развития Сибири, выделить новую ветвь специализации региона и повысить наукоемкую составляющую в его имидже.

Одной из самых слабых сторон Сибири и Дальнего Востока традиционно является инфраструктура, в том числе сельскохозяйственная. Необходимы крупные инвестиции в строительство хранилищ для мяса, зерновых, фруктов и овощей, позволяющих сохранять высокое качество продукции вне зависимости от погодных условий и сроков хранения. Требуются инвестиции в улучшение условий содержания скота и кур, т.е. строительство «комфортных» вольеров, коровников, курятников и т.д.

Другим важным направлением инвестирования, востребованным аграриями Дальнего Востока, является строительство заводов по производству сельскохозяйственной техники. Предприятия подобного рода смогут обеспечить занятость местного населения и способствовать внедрению в аграрное производство высокотехнологичной техники, проблема дефицита которой стоит в регионе крайне остро.

Необходимо решить вопрос правового статуса земель, расположенных в Забайкалье, которые постепенно арендуются китайскими и корейскими инвесторами. По своим предпосылкам (земельные ресурсы, близкий рынок сбыта (китайский), главные транспортные артерии региона (Транссиб и БАМ), наличие нескольких крупных предприятий первичной переработки и федерального университета (эти условия весьма схожи с условиями успешной Белгородской области)) полоса Забайкалья вдоль границы с Китаем потенциально может стать одним из драйверов экономического роста России.

Самые уязвимые места — слабая заселенность и недостаток рабочей силы. Эта проблема решается путем безвозмездной передачи российским переселенцам земель в частную собственность с условием их застройки и обработки («модель Дикого Запада»). Это может привлечь часть российского населения из Центральной России, а также северо-восточных регионов Сибири. Рабочая сила может импортироваться из Китая, однако собственниками будут россияне, пришедшие надолго и заинтересованные в устойчивом развитии. Для их поддержки необходимы специальные программы льготного кредитования.

Развитие забайкальской зоны позволит не только запустить в России новый локомотив экспортоориентированного роста, но и создать «подушку безопасности» на границе с Китаем, защищающую от экономической и демографической китаизации Дальнего Востока и Сибири и в долгосрочном периоде решающую проблему сепаратизма на востоке страны.

Сельскохозяйственный потенциал Сибири и Дальнего Востока в настоящий момент недоиспользуется, и Россия недополучает колоссальные выгоды от аграрного освоения восточных земель. Изменить ситуацию может только активная государственная политика, основанная на понимании роли сельского хозяйства не как очередной сырьевой отрасли, а как динамично развивающегося сектора, производящего продукцию с высокой добавленной стоимостью, способствующего диверсификации экономики, а также имеющего большое количество сопутствующих положительных социальных и технологических эффектов.

Литература

Заяц Д.В. Регионы России: Западно-Сибирский экономический район. Восточная Сибирь. М.: Чистые пруды, 2010а.

Заяц Д.В. Регионы России: Западно-Сибирский экономический район. Обь-Иртышье. М.: Чистые пруды, 2010б.

Заяц Д.В. Регионы России: Дальневосточный экономический район. Приамурье и Приморье. М.: Чистые пруды, 2010в.

Модернизация агропромышленного комплекса России: возможности, ограничения и лакуны // Информационный портал агропромышленного комплекса, 26.06.2012. URL: http://agrobk.ru/modernizatsiya-agropromyishlennogo-kompleksa-rossii-vozmozhnosti-ogranicheniya-i-lakunyi.

Рудой Е.В., Краснов Е.В., Афанасьев Е.В., Григорьев Н.В. Сельское хозяйство Сибири в условиях реализации Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации // Вестник Алтайского гос. ун-та. 2011. № 12 (86).

Arcadia market commentary. Impact of thailand flooding. November 2011. URL: http://www.arcadia4u.com/commentaries/201111Arcadia%20Market%20Commentary.pdf.

Clapp J., Cohen M.J. The global food crisis: Governance challenges and opportunities. Wilfrid Laurier University Press, 2009.

OECD. Agricultural policy monitoring and evaluation 2011: OECD Countries and Emerging Economies. P.: OECD Publishing, 2011.

Ploch L. Madagascar's political crisis // Congressional Research Service Report for Congress, 2011. URL: http://www.fas.org/sgp/crs/row/R40448.pdf.

Von Braun J., Meinzen-Dick R. "Land Grabbing" by foreign investors in developing countries: Risks and opportunities. IFPRI Policy Brief 13. April. 2009. URL: http://www.ifpri.org/sites/default/files/publications/bp013all.pdf.

Е.А. Макарова

Национальный
исследовательский университет
«Высшая школа экономики»

АДАПТАЦИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ К РИСКАМ ПРИРОДНЫХ БЕДСТВИЙ: УГРОЗЫ И ВОЗМОЖНОСТИ

Масштабы влияния стихийных бедствий на мировое хозяйство существенно увеличились в течение первого десятилетия нового века. С начала XXI в. человечество подверглось воздействию в том числе и таких беспрецедентных чрезвычайных ситуаций, как землетрясение в Индийском океане, наводнение в Пакистане, землетрясение на Гаити, лесные пожары в России, наводнение в Таиланде, землетрясение и цунами в Японии, наводнение на Кубани, ураган Сэнди в США.

Усиливается влияние природных бедствий на социально-экономическую сферу, вследствие чего человечество становится все более уязвимым перед ними. При этом сами катастрофы выступают источниками новых опасностей, часто приводя к нарушениям в функционировании опасных объектов, аварии на которых в свою очередь могут вызвать крупнейшие экологические катаклизмы. Ярким примером в данном случае может послужить ситуация в Японии, где землетрясение и цунами в 2011 г. привели к аварии на АЭС Фукусима I. Общий ущерб оценивается в 210 млрд долл., а для ликвидации последствий до настоящего момента продолжают привлекаться дополнительные финансовые и человеческие ресурсы [Nanto, Cooper, Donnelly, 2011].

Одной из основных опасностей является все большее распространение крупных природных бедствий. В соответствии с определением перестраховочной компании Munich Re катастрофа считается крупной, если число погибших превышает 2 тыс. человек, и (или) число оставшихся без крова превышает 200 тыс. человек, и (или) резко снижается ВВП страны, и (или) страна становится зависимой от международной помощи. Ущерб от таких природных бедствий за период 1980–2011 гг. превышает 700 млрд долл. [Munich Re, 2011]. Ущерб и потери от крупного природного бедствия все чаще составляют существенную долю общемировых показателей за определенный период. В 2011 г. четверть всех убытков была обусловлена бедствиями в Японии, а в целом на Азиатский регион пришлось порядка 65% общего застрахованного ущерба.

Острота проблемы роста социально-экономического ущерба проявляется в разных регионах мира неодинаково, что объясняется существенной дифференциацией уязвимости населения и территорий. Несмотря на огромные суммы ущерба, наносимого развитым странам (в 2011 г. только застрахованные потери США в результате катастроф составили более 38 млрд долл.), его доля в ВВП в среднем составляет менее 0,2%, что дает государствам с высоким уровнем дохода больше возможностей для относительно безболезненного восстановления [Munich Re, 2011]. Развивающиеся страны с этой точки зрения крайне уязвимы. Так, например, в 2009 г. ущерб от природных катастроф, причиненный Самоа, составил 28,7% ВВП страны.

Негативные эффекты от природных бедствий, связанные с ростом материального ущерба, усугубляются недостаточным развитием механизмов страхового возмещения убытков: доля затрахованного ущерба в общей величине не превышает 30% [Ibid.]. Так, большая часть (до 90%) ущерба, причиняемого катастрофами развивающимся странам, не покрывается за счет страхования, в то время как развитые страны компенсируют до трети экономических потерь посредством использования страховых механизмов. Развивающиеся страны не имеют возможности привлекать средства международных страховых компаний, так как величины страховых премий непомерно высоки. Кроме того, имеют место недоразвитость, а в ряде случаев и полное отсутствие страховой культуры и необходимой институциональной базы.

В рамках теоретических исследований выделяют три подхода к определению влияния бедствий на экономическое развитие. В соответствии с первым подходом природные катастрофы не оказывают существенного влияния на темпы экономического роста, более того, «экономическое развитие является источником проблемы природных бедствий, а не наоборот» [Albala-Bertrand, 1993]. Представители второго подхода предлагают рассматривать катастрофы в качестве стимула для развития пострадавшего региона [Cuaresma et al., 2008]. В данном случае бедствие в определенной степени соотносится с шумпетерианским «созидательным разрушителем». Согласно третьей концепции влияние природных бедствий на экономику преимущественно негативное (см., например, [Mechler, 2003]).

Наиболее часто встречающимся в реальности представляется сочетание указанных подходов. Определяющими факторами в данном случае являются тип и масштаб природного бедствия, уровень развития и благосостояния пострадавшего государства, а также особенности его экономики. Например, засухи оказывают негативное воздействие на развитие как сельского хозяйства, так и промышленности, в то время как наводнения способны стимулировать экономический рост [Fomby, Ikeda, Loayza, 2009]. Темпы экономического роста возрастают после наводнений обычной интенсивности, в первую очередь из-за того, что, несмотря на разрушения, они улучшают плодородность почв (за счет ила) и увеличивают продуктивность гидроэнергетики. Это в свою очередь стимулирует промышленный рост. Незначительное снижение темпов роста ВВП отмечается после землетрясения средней интенсивности, в то же время происходит рост промышленного производства в связи с необходимостью проведения восстановительных работ. Тропический шторм снижает темпы роста сельскохозяйственного производства в среднем на 0,6%, в то время как наиболее негативное воздействие на рост ВВП оказывают засухи, снижая его на 0,6% [World Bank, 2010]. Положительный эффект от природного бедствия может иметь место только в случае, если чрезвычайное событие характеризуется малым или средним уровнем интенсивности [Fomby, Ikeda, Loayza, 2009, p. 32]. При этом направления и масштабы кратко- и долгосрочного воздействия существенно различаются (табл. 1).

Взаимозависимость климатических изменений и природных бедствий является еще одним из факторов, увеличивающих нагрузку на мировую экономическую систему. В будущем прогнозируется увеличение ущерба от климатических бедствий: к 2040 г. в среднем рост издержек от тропических штормов составит 30%, а от внетропических циклонов и наводнений — 15 и 65% соответственно по сравнению с уровнем 2000 г. Сокращается цикл крупных штормов: если ранее по оценкам экспертов шторм, приносящий ущерб в 100 млрд долл., мог произойти раз в 100 лет, то в будущем временной интервал сократится до 56 лет [World Bank, 2010]. Кроме того, существует опасность «территориального перераспределения» бедствий. Прогнозируется существенное увеличение опасности тропических циклонов не только для таких «традиционных» территорий, как США, но и по всему миру. В 2004 г. у берегов Бразилии был впервые зарегистрирован тропический циклон [Рамсторф, Шельнхубер, 2009].

Изменения климата ведут к усилению интенсивности отдельных видов экстремальных явлений, а соответственно и к увеличению ущерба от них. Суммарные издержки от экстремальных погодных явлений в условиях умеренного повышения температуры представлены в табл. 2. Необходимо отметить, что в случае реализации сценария, предполагающего более значительное потепление, ущерб будет существенно выше.

Проблема природных бедствий достаточно остро стоит в ряде государств по всему миру. Государства Европейского союза в целом менее подвержены риску бедствий, чем страны Азии и США. Однако показатели ущерба и потерь значительны и здесь. Более того, анализ динамики природно обусловленных чрезвычайных ситуаций в регионе позволяет выявить тенденцию к увеличению их частоты и интенсивности. За период с 1998 по 2009 г. при-

Таблица 1. Влияние природных бедствий на макроэкономические индикаторы

Автор подхода	Полученный вывод	Оценочный эффект
Краткосрочное влияние		
Raddatz (2007)	Климатические и гуманитарные бедствия снижают реальный душевой ВВП. Бедствия геологического происхождения не оказывают существенного влияния	Климатические снижают душевой ВВП на 2%, гуманитарные — на 4%
Strobl (2009)	Ураганы оказывают негативное воздействие на рост в пострадавшем регионе	Краткосрочный эффект: снижение на 0,8% душевого дохода; спустя год после бедствия отмечается незначительный (0,2%) рост душевого дохода
Noy (2009)	Бедствия оказывают негативное воздействие	Для стран ОЭСР: краткосрочное воздействие составляет 1,33% ВВП, а кумулятивное — 1,99%. Для развивающихся стран: отмечается снижение на 9,7 и 11,7% от ВВП соответственно
Mechler (2009)	Не вызывают изменений в структуре потребления, однако уровень скорректированных сбережений на случай бедствия позволяет объяснить изменения в потреблении в период после, особенно в странах с низким уровнем дохода	
Hochrainer (2009)	Природные бедствия оказывают негативное воздействие на ВВП	ВВП сокращается на 0,5% в течение года после бедствия и на 4% в течение четырех лет
Долгосрочное влияние		
Skidmore, Toya (2002)	Климатически обусловленные катастрофы способствуют долгосрочному росту ВВП, геологические оказывают негативное или нейтральное воздействие	Эффект от климатических катастроф составляет 0,42% ВВП; ущерб от геологических оценивается в 0,32% ВВП
Noy, Nualsri (2007)	Негативное воздействие на долгосрочный рост прослеживается с точки зрения увеличения числа погибших	
Cuaresma et al. (2008)	Природные бедствия оказывают негативное воздействие на трансфер технологий между развитыми и развивающимися странами	
Raddatz (2009)	Климатические катастрофы оказывают негативное воздействие на уровень душевого ВВП	Душевой ВВП снижается на 0,6%

Источник: [Cavallo, Noy, 2010, p. 49–50].

родные бедствия повлекли за собой более 98 тыс. смертей и экономические потери порядка 150 млрд евро. В число наиболее «дорогостоящих» мировых бедствий вошли Измитское землетрясение в Турции (1999 г.), ураганы Лотар (1999 г.) и Кирилл (2007 г.), а также наводнения в континентальной части Ев-

Таблица 2. Суммарные издержки от экстремальных погодных явлений при условии умеренного потепления

Регион	Тип природного бедствия	Условие	Ущерб, % от ВВП
Весь мир	Все типы экстремальных погодных явлений	2 °C	0,5–1
США	Ураганы	3 °C	0,13
	Затопление прибрежных территорий	Повышение уровня моря на 1 м	0,01–0,03
Великобритания	Наводнения	3–4 °C	0,2–0,4
Европа	Затопление прибрежных территорий	Повышение уровня моря на 1 м	0,01–0,02

Источник: [Stern et al., 2006].

ропы и в Великобритании. Ураган Лотар затронул территорию Франции, Швейцарии, Германии, Дании, Швеции, Польши, Литвы, Испании и Австрии и повлек за собой экономический ущерб более 15,5 млрд евро [EEA, 2010, p. 35]. Ураган Кирилл принес убытки в размере более 7,5 млрд евро таким странам, как Германия, Австрия, Чехия, Великобритания, Франция, Бельгия, Польша, Голландия, Дания, Швейцария и Словения.

Наибольшие потери от лесных пожаров приходятся на Португалию, Испанию и Грецию, приводя к ежегодному ущербу в 1,5 млрд евро. В Португалии лесные пожары 2003 и 2005 гг. нанесли экономике убыток в размере более 3 млрд долл. Экономика Греции потеряла более 1,7 млрд долл. в результате пожаров лета 2007 г., пропустив вперед только Испанию, которой пожары лета 2005 г. стоили 2 млрд долл. (по данным EM-DAT).

Страны Азии испытывают наибольшие потери от природных бедствий. Кроме того, японское землетрясение марта 2011 г. признано самым дорогостоящим для страховой индустрии — величина застрахованного ущерба составила 40 млрд долл. [Munich Re, 2012]. Уровень промышленного производства после катастрофы упал более чем на 15%. Общие экономические потери составили 5% ВВП страны [Swiss Re, 2012]. Особенностью ситуации в Японии в сравнении с другими катастрофами, произошедшими в том же году, например землетрясениями в Чили, Новой Зеландии и США, является относительно низкий показатель доли застрахованного ущерба (около 15% против 30–80% для указанных стран).

Влияние «тройной» катастрофы на динамику ВВП Японии оказалось ощутимым, но не катастрофическим. В целом ВВП страны за 2011 г. был ниже на 0,7%, чем в предыдущем. Наибольшее падение было отмечено по итогам первого (–1,8%) и второго (–0,3%) кварталов [Ministry of Finance..., 2012]. Однако уже в третьем квартале последовал рост, который впоследствии был нивелирован ухудшением мировой экономической конъюнктуры и воздействием наводнения в Таиланде.

Вместе с тем рассматриваемое бедствие оказало определенное воздействие и на ВВП других страна. Оно оказалось неодинаковым. Степень воздействия катастрофы в Японии на ВВП другой страны зависела преимущественно от трех факторов: доли в импорте страны промышленных товаров из Японии, процента использования импортируемых промежуточных промышленных товаров и доли промышленного производства в ВВП. Другими словами, влияние на национальные экономики осуществлялось за счет эффектов от изменений в каналах торговли и от разрушения производственных цепочек. В результате по итогам второго квартала 2011 г. ситуация в Японии привела к снижению ВВП Китая на 0,3%; «азиатских драконов» — на 0,4; государств еврозоны и США — на 0,1% [Ibid.].

Активно растущие экономики Китая и Индии также испытывают значительное воздействие природных катастроф. Из всех стран мира Китай имеет самую большую подверженность риску наводнений, далее в рейтинге располагаются оставшиеся страны БРИКС и США [Swiss Re, 2012]. Экономически развитые восточная и южная части Китая, сосредоточивающие более 50% всего населения страны, около 35% обрабатываемых земель и порядка 70% стоимости промышленного и сельскохозяйственного производства, регулярно подвергаются значительному негативному воздействию наводнений [Ministry of Water Resources..., 2012]. Фактор природных бедствий представляет значительную опасность для Китая и Индии еще и потому, что в этих странах густонаселенные города и наиболее производительные сельскохозяйственные земли находятся на небольшой высоте относительно уровня моря [Newland, 2011, p. 4–5]. В то же время к 2050 г. высока вероятность роста частоты и интенсивности наводнений на прибрежных территориях, особенно в дельтах больших рек. Кроме того, возможно увеличение количества ураганов и штормов. Таким образом, подверженность китайских и индийских городов рискам природных бедствий постоянно растет. При этом можно говорить о том, что уже сейчас она едва ли не максимальная во всем мире.

Еще одна страна БРИКС — Бразилия — располагается на втором месте по количеству природных бедствий среди всех стран Латиноамериканского региона, уступая только Мексике. По данным Swiss Re в 2011 г. экономические потери в связи с бедствиями составили 0,1% ВВП. Наводнение в январе 2011 г. причинило стране ущерб в 1,2 млрд долл., существенно превысивший убытки от наводнений 2008 и 2010 гг., оценивавшиеся в 750 млн и 600 млн долл. соответственно (по данным EM-DAT). Значительный ущерб наносят экономике Бразилии засухи, число которых в 2000–2009 гг. удвоилось в сравнении с периодом 1990–1999 гг. Наиболее тяжелые последствия принесла засуха 2004 г., когда размер ущерба достиг 1,65 млрд долл.

Из развитых стран Запада наибольшие потери от природных бедствий несут Соединенные Штаты Америки. При этом ежегодные потери характеризуются повышательной тенденцией. Только в 2011 г. ущерб от снежной бури составил около 2 млрд долл., от ураганов и торнадо — 39 млрд, от наводнений — 4,6 млрд долл. [Munich Re, 2012]. Территория США за период с 1980 г. неоднократно подверглась воздействию разрушительных ураганов, таких как Эндрю (1992 г.), Катрина (2005 г.), Айк (2008 г.) и Сэнди (2012 г.).

Фактор природных бедствий будет оказывать значительное влияние на показатели развития мировой экономической системы, в целом по всему миру потери от бедствий существенно возрастут. Кроме того, все новые территории будут оказываться под риском бедствий, что в свою очередь обусловит опасности для производимого на этих территориях ВВП. Уже в настоящее время риску природных бедствий подвергаются территории, на которых создается порядка 80% ВВП Японии, 60% ВВП Республики Корея и 20% ВВП США [World Bank, 2005, p. 89]. В дальнейшем по мере усиления таких глобальных тенденций, как изменения климата, рост численности населения и урбанизация, эти показатели будут расти.

Приведенные выше факторы позволяют заключить, что природные бедствия будут оказывать все большее влияние на устойчивость мирового экономического развития. В ответ на зарождающийся вызов международное сообщество разрабатывает мероприятия, направленные на адаптацию и предотвращение негативных последствий катастроф. Для разрешения проблем финансирования посткатастрофического восстановления предлагается создание всемирного страхового пула [Gurenko, 2006], однако его эффективность может быть обеспечена только при условии одновременного развития соответствующих финансовых институтов в беднейших государствах.

Активное вовлечение развивающихся стран в глобальную систему, подразумевающее реализацию ряда мероприятий, нацеленных на снижение уязвимости к природным опасностям наравне с формированием финансовых механизмов снижения и возмещения ущерба, не только позволит повысить устойчивость развития, но и откроет новые возможности для укрепления депрессивных экономик.

Литература

Рамсторф Ш., Шельнхубер Х.Й. Глобальное изменение климата: диагноз, прогноз, терапия. М.: ОГИ, 2009.

Albala-Bertrand J.M. Political economy of large scale disasters. N.Y.: Oxford University Press, 1993.

Cavallo E., Noy I. The economics of natural disasters — a survey. Inter-American Development Bank Working Paper Series No. IDB-WP-124, 2009.

Cuaresma J.C., Hlouskova J., Obersteiner M. Natural disasters as creative destruction: Evidence from developing countries // Economic Inquiry. 2008. No. 46 (2). P. 214–226.

EEA. Mapping the impacts of natural hazards and technological accidents in Europe. An Overview of the Last Decade. 2010. Technical report No. 13.

Fomby T., Ikeda Y., Loayza N. The growth aftermath of natural disasters. WPS 5002. The World Bank Development Research Group & Global Facility for Disaster Reduction and Recovery, 2009.

Gurenko E. Hazards of nature, risks and opportunities for development in South Asian countries. Paper presented at the Regional Conference "All about Risk Financing: Theory and Practice". New Delhi, India. 2006. Dec. 19–20.

Mechler R. Natural disaster risk management and financing disaster losses in developing countries: PhD Thesis. University of Karlsruhe, 2003.

Ministry of Finance of France. The Impact of Japan's earthquake on the global economy // Trésor-Economics. 2012. No. 100.

Ministry of Water Resources of People's Republic of China. Flood control and drought relief in China, 2012. URL: http://www.mwr.gov.cn/english/fcdrc.html.

Munich Re. Natural catastrophes 2010. Analyses, assessments, positions, 2011. URL: http://www.munichre.com/publications/302–06735_en.pdf/.

Munich Re. Topics geo-natural catastrophes 2011. Analysis, assessments, positions, 2012.

Nanto D.K., Cooper W.H., Donnelly J.M. Japan's 2011 Earthquake and Tsunami: Economic effects and implications for the United States. Congressional Research Service Report 7–5700, R41702, 2011.

Newland K. Climate change and migration dynamics, 2011. URL: http://www.migrationpolicy.org/pubs/climatechange-2011.pdf.

Stern N. et al. The economics of climate change. The stern review. Cambridge: Cambridge University Press, 2006.

Swiss Re. Lessons from recent major earthquakes, 2012. URL: http://media.swissre.com/documents/Exp_Pub_Lessons_from_recent_major_earthquakes1.pdf.

World Bank. Natural disaster hotspots. A global risk analysis. Washington: World Bank, 2005.

World Bank. Natural hazards, unnatural disasters: The economics of effective prevention. Washington: World Bank, 2010.

С.Ю. Малков
Институт экономики РАН,
С.Э. Билюга,
М.Р. Виляк,
Д.А. Склярова
Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова

МОДЕЛЬ ЛОВУШЕК РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТНО-ОРИЕНТИРОВАННЫХ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН

Возможности экономического роста стран БРИКС во многом связаны с тем, насколько активно они будут вести себя на мировых рынках и какое место займут в мировом разделении труда. Экспортоориентированное развитие — характерная черта успешно развивающихся стран [Кругман, 1997]. Однако экспортная ориентация имеет свои «ловушки» [Райнерт, 2011]. Для анализа подобных «ловушек» были разработаны динамические математические модели [Малков, 2012], описывающие торговое взаимодействие развитых стран, ориентирующихся на внутренний спрос и производство высокотехнологической продукции, и развивающихся стран, ориентирующихся на внешний спрос.

Модели представляют собой системы дифференциальных и алгебраических уравнений, на макроэкономическом уровне описывающих процессы производства, распределения и потребления отечественной и импортной продукции населением развитой и развивающейся стран с учетом особенностей производственных функций, ценообразования и эмиссионной политики в каждой стране. Обобщенное представление уравнений, описывающих динамику денежных потоков в системе, имеет следующий вид:

$$dM_{p1}/dt = G_{p1} - Q_{p1} + \Delta M_{p1},$$

где M_{p1} — денежные средства производственного сектора развитой страны, динамика которых определяется разностью доходов G_{p1} (продажи продукции на внутреннем и внешнем рынках) и расходов Q_{p1} (оплата труда работников, выплаты дивидендов, налоги, закупки импортного сырья, инвестиции) с учетом государственных субсидий ΔM_{p1} (госпрограммы развития);

$$dM_{h1}/dt = G_{h1} - Q_{h1} + \Delta M_{h1},$$

где M_{h1} — денежные средства домохозяйств развитой страны, динамика которых определяется разностью доходов G_{h1} (заработная плата, дивиденды от вложений в национальную экономику, доходы от инвестиций в иностранные предприятия) и расходов Q_{h1} (покупки отечественной продукции, покупки импортной продукции, налоги, инвестиции) с учетом государственных субсидий ΔM_{h1} (пенсии, стипендии, пособия);

$$dM_{p21}/dt = G_{p21} - Q_{p21} + \Delta M_{p21},$$

где M_{p21} — денежные средства экспортоориентированного сектора экономики развивающейся страны, динамика которых определяется разностью доходов G_{p21} (продажи экспортной продукции, иностранные инвестиции, продажи на внутреннем рынке) и расходов Q_{p21} (оплата труда работников, выплаты дивидендов резидентам, выплаты иностранным инвесторам, налоги, инвестиции) с учетом государственных субсидий ΔM_{p21} (госпрограммы развития);

$$dM_{p22}/dt = G_{p22} - Q_{p22} + \Delta M_{p22},$$

где M_{p22} — денежные средства внутриориентированного сектора экономики развивающейся страны, динамика которых определяется разностью доходов G_{p22} (продажи на внутреннем рынке) и расходов Q_{p22} (оплата труда работников, выплаты дивидендов резидентам, налоги, инвестиции) с учетом государственных субсидий ΔM_{p22} (госпрограммы развития);

$$dM_{h2}/dt = G_{h2} - Q_{h2} + \Delta M_{h2},$$

где M_{h2} — денежные средства домохозяйств развитой страны, динамика которых определяется разностью доходов G_{h2} (заработная плата, дивиденды от вложений в национальную экономику) и расходов Q_{h2} (покупки отечественной продукции, покупки импортной продукции, налоги, инвестиции) с учетом государственных субсидий ΔM_{h2} (пенсии, стипендии, пособия).

Цены устанавливаются с учетом соотношения спроса и предложения на соответствующую продукцию. Учитывается влияние денежной политики стран на их торговое взаимодействие и на формирование обменного курса их валют.

1. Математическая модель взаимодействия развитой страны и развивающейся, экспортирующей сырье

В данной модели рассматривается ситуация, когда происходит торговое взаимодействие экономически развитой страны, специализирующейся на производстве потребительских товаров и промышленного оборудования, и развивающейся страны, которая специализируется на производстве сырьевой продукции на экспорт и имеет обрабатывающую промышленность, ориентированную на внутренний рынок и неконкурентоспособную на внешнем. Моделируются товарные и денежные потоки между странами в результате торгового взаимодействия. Обменный курс валют стран устанавливается на основе взаимного спроса на эти валюты, возникающего в ходе торгового обмена.

Моделирование показывает, что сырьевая специализация (если нет возможности монопольно диктовать цены на сырье) ведет к относительному снижению благосостояния населения сырьевых стран по отношению к благосостоянию населения промышленно развитых стран (рис. 1).

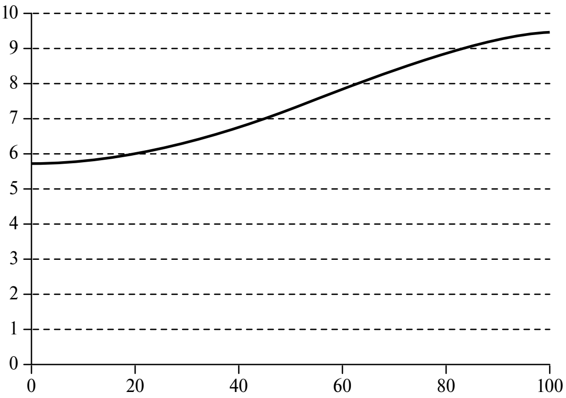


Рис. 1. Результаты типового расчета динамики отношения средних доходов населения промышленно развитой страны к средним доходам населения сырьевой страны в ходе их торгового взаимодействия (по оси абсцисс — время в месяцах)

Данная ситуация усугубляется, если на мировом рынке идет конкуренция между сырьевыми странами за импортеров сырья. В этом случае страны-экспортеры вынуждены для повышения конкурентоспособности снижать цены на свое сырье, экономя издержки на его производство. Это приводит к снижению зарплат и других доходов граждан сырьевой страны. Поскольку производители сырья не зависят от покупательной способности собственного населения (в отличие от ситуации в промышленно развитой стране, ориентирующейся на внутренний спрос), процесс экономии на зарплатах может зайти достаточно далеко и лимитируется лишь возникновением социальных протестов и развитием политической нестабильности. Сжатие внутреннего платежеспособного спроса препятствует развитию высокотехнологичных производств, ориентированных на производство потребительских товаров. Происходит деиндустриализация страны. Таким образом страна попадает в так называемую сырьевую ловушку, или «ловушку бедных стран» [Райнерт, 2011], замораживающую ее развитие. С данной ловушкой столкнулась в настоящее время Россия. Выйти из этой ситуации можно только посредством целенаправленной политики руководства страны на развитие высокотехнологичных обрабатывающих производств и повышение внутреннего платежеспособного спроса.

2. Математическая модель взаимодействия развитой страны и развивающейся, экспортирующей потребительские товары

В данной модели рассматривается ситуация, когда происходит торговое взаимодействие экономически развитой страны и развивающейся, имеющей как экспорто-, так и внутриориентированный сектор обрабатывающей промышленности (при этом экспортоориентированный сектор зависит от прямых иностранных инвестиций и импортных технологий). Население развитой страны покупает потребительскую продукцию как отечественного, так и импортного производства (в силу относительной дешевизны импортной продукции). Население развивающейся страны покупает потребительскую как отечественную, так и импортную продукцию (в силу ее более высокого качества). Экспортоориентированный сектор развивающейся страны поддерживает свою конкурентоспособность за счет производства высокотехнологичной продукции по относительно низким ценам (из-за более низкого уровня зарплат, чем в развитой стране). Высокотехнологичные производства в развивающейся стране основаны на импортных технологиях благодаря прямым иностранным инвестициям. Иностранные инвестиции текут в развивающуюся страну, поскольку пока инвесторы получают прибыль от продажи производимой продукции.

Моделирование показывает, что экспортоориентированное развитие рассматриваемого типа дает положительный эффект: 1) при низкой себестоимости производства экспортной продукции в развивающейся стране (прежде всего за счет низких зарплат); 2) заниженном курсе национальной валюты (рис. 2), что позволяет добиться ценовых преимуществ на внешних рынках.

«Ловушка» заключается в том, что:

- экономический рост в развивающейся стране зависит от внешнего спроса и притока внешних инвестиций и иностранных технологий;

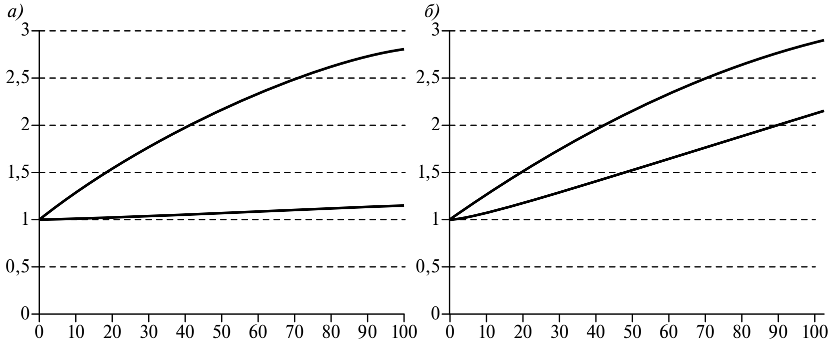


Рис. 2. Результаты типового расчета оценки влияния валютно-денежной политики развивающейся страны на экономический рост при свободном валютном курсе (*а*), при искусственно заниженном валютном курсе развивающейся страны (*б*):
верхние кривые — относительная динамика ВВП развитой страны; нижние — развивающейся страны; время по оси абсцисс — в относительных единицах

- развитию внутреннего спроса препятствует необходимость поддерживать уровень зарплат на низком уровне (ради снижения себестоимости и обеспечения ценовой конкурентоспособности производимой продукции);
- бедное население не может получить качественное образование, низкий уровень образования препятствует развитию науки и технологий, что закрепляет технологическую зависимость от развитых стран.

Возникает петля обратной связи, выйти из которой можно только в результате целенаправленной политики руководства страны на ускоренное развитие образования, науки, инновационного сектора, собственных высокотехнологичных производств при одновременном постепенном повышении внутреннего платежеспособного спроса. Такую задачу сейчас решает Китай.

Разработанные модели предназначены:

1) для анализа особенностей развития экспортоориентированных развивающихся стран;

2) своевременного выявления «ловушек» и угроз их социально-экономическому развитию;

3) определения пороговых макроэкономических и социальных параметров, при которых возможны преодоление «ловушек» социально-экономического развития и выход конкретной развивающейся страны на траекторию самостоятельного (не зависящего от внешней конъюнктуры) роста.

Работа выполнена при поддержке РФФИ (проект № 13-06-00576).

Литература

Кругман П.Р., Обстфельд М. Международная экономика. Теория и политика. М.: Экономический факультет МГУ: ЮНИТИ, 1997.

Малков С.Ю. Моделирование экономического роста и международной торговли. Ловушка сырьевых стран // Информационные войны. 2012. № 2 (22). С. 36–47.

Райнерт Э.С. Как богатые страны стали богатыми и почему бедные страны остаются бедными. М.: Изд. дом ВШЭ, 2011.

Е.С. Мартынова

Национальный
исследовательский университет
«Высшая школа экономики»

ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ОБЪЕДИНЕНИЯ АЗИАТСКО-ТИХООКЕАНСКОГО РЕГИОНА ВО ВНЕШНЕЙ ПОЛИТИКЕ РОССИИ

1. Саммит АТЭС 2012: первые итоги

В сентябре 2012 г. в рамках председательства России в АТЭС состоялся саммит во Владивостоке. Какие дивиденды приобрела Россия за год своего председательства? Можно ли после саммита говорить о том, что ее имидж стал более привлекательным для иностранных партнеров в Азиатско-Тихоокеанском регионе?

В качестве приоритетов председательства России в АТЭС в 2012 г. были заявлены либерализация торговли и инвестиций, региональная экономическая интеграция, укрепление продовольственной безопасности, формирование надежных транспортно-логистических цепочек, интенсивное взаимодействие для обеспечения инновационного роста [Приоритеты председательства России..., 2012]. Принятая по итогам саммита Владивостокская декларация отражает заявленные приоритеты периода председательства Российской Федерации в АТЭС [Vladivostok Declaration, 2012]. Страны АТЭС договорились воздерживаться до конца 2015 г. от введения новых экспортных ограничений, создания барьеров для инвестиционной деятельности и торговли, а также взяли на себя обязательства по отказу от протекционизма. Кроме того, участники форума подтвердили свою приверженность борьбе с коррупцией, укреплению государственных и мировых финансовых систем, а также снижению резкого колебания цен и повышению уровня продовольственной безопасности.

В настоящее время многие происходящие в мире процессы играют на руку России. Расстановка сил складывается таким образом, что для нее сейчас вполне благоприятный момент для политического прорыва в азиатской политике и диверсификации рынков сбыта. «Арабские революции» и обострение иранского вопроса усиливают востребованность в географически близких и безопасных в плане транспортировки российских углеводородов. Происходит переориентация крупнейших потребителей энергоносителей. Как отмечают российские эксперты, «на сегодняшний день не существует дефицита углеводородов и, в частности, нефти. И на этом фоне имеет местоусилениеконкуренцииэкспортеровзарынкисбыта.Вопростольковобеспечении логистики ее поставок и снижении политических рисков» [Интересы России..., 2012]. Что касается торговой либерализации, то вступление России в ВТО в декабре 2011 г. ускорит правовую и тарифную совместимость с ведущими торговыми партнерами, в том числе и в Азиатско-Тихоокеанском регионе.

Российский президент, отметив важность диалога между крупными интеграционными структурами, особо подчеркнул необходимость развития евразийского вектора интеграции, а именно сближение экономик АТЭС через Единое экономическое пространство и Таможенный союз России, Казахстана и Белоруссии с Европейским союзом. «На форуме АТЭС мы будем продвигать общие позиции России, Белоруссии и Казахстана — участников интеграционной “тройки”» [Путин, 2011]. Таможенный союз, ЕЭП, а в перспективе и Евразийский экономический союз призваны не только эффективно вписаться в глобальные экономические процессы, но и играть активную роль в формировании региональной и международной повестки дня. В. Путин озвучил следующие преимущества евразийского интеграционного вектора: более короткие торговые и транспортные пути, единое таможенное пространство трех стран, возможности использования стратегически важных транспортных коридоров — Транссиба, БАМа и Северного морского пути. Кроме того, позиционируя себя в АТЭС представителем еще двух государств (Казахстана и Белоруссии), не входящих в форум, Россия автоматически укрепляет свое политическое влияние на пространстве СНГ.

2. Сотрудничество Россия — АСЕАН: современное состояние и перспективы развития

Рассмотрим взаимоотношения России и АСЕАН — старейшей интеграционной группировки в Азии. Некоторые эксперты называют АСЕАН самым слабым звеном в азиатском направлении внешней политики России (см. таблицу). Это объясняется целым рядом причин: и долгое время преобладавшей односторонней ориентацией азиатской внешней политики России на Японию, Китай, Корею в Северо-Восточной Азии и на Индию в Южной Азии, и наличие так называемого информационного вакуума, т.е. слабого знания стран друг о друге, и очевидный дисбаланс между политическим

Рейтинг стран АСЕАН и стран — основных торговых партнеров АСЕАН по степени благоприятности условий для ведения бизнеса, 2013 г.

Страна АСЕАН	Рейтинг в мире	Страны — основные торговые партнеры АСЕАН	Рейтинг в мире
Бруней	79	Китай	91
Вьетнам	99	ЕС	Данные по странам
Индонезия	128	Япония	24
Камбоджа	133	США	4
Лаос	163	Республика Корея	8
Малайзия	12	Индия	132
Мьянма	Н/д	Австралия	10
Сингапур	1	Канада	17
Таиланд	18	Россия	112
Филиппины	138	Новая Зеландия	3

Примечание. Высокая позиция в индексе означает, что регуляторный климат благоприятствует ведению бизнеса. Индекс является средним показателей страны по 10 индикаторам: регистрация предприятий, получение разрешений на строительство, подключение к системе электроснабжения, регистрация собственности, кредитование, защита прав инвесторов, налогообложение, осуществление внешнеторговой деятельности, обеспечение исполнения контрактов, разрешение неплатежеспособности. Методология учитывает сложность процедур регулирования и затраты времени и денежных средств в связи с выполнением таких процедур, а также прочность правовых институтов.

Источник: Ведение бизнеса 2013. Сопоставительные данные об условиях регулирования предпринимательской деятельности по 185 странам. 10-е изд. / Международный банк реконструкции и развития. URL: http://russian.doingbusiness.org/~/media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/Foreign/DB13-Overview-Russian.pdf.

диалогом и очень скромным торгово-экономическим взаимодействием [Тригубенко, 2006]. Продвинулась ли Россия в области наращивания конструктивного сотрудничества с АСЕАН?

Страны — основные торговые партнеры АСЕАН представлены в порядке значимости для АСЕАН (т.е. по объему торговли с АСЕАН).

Главным итогом работы российской дипломатии на азиатско-тихоокеанском направлении в течение последних лет можно считать активное участие России в деятельности многосторонних региональных организаций. 2010 г. был ознаменован целым рядом значимых событий: это и проведение второго саммита Россия — АСЕАН, и вступление России в АСЕМ (Форум Азия — Европа), и подключение к деятельности Восточно-Азиатского саммита (ВАС) в качестве полноправного члена формирующегося сообщества [Локшин, 2011]. В 2012 г. Россия также председательствовала на саммите АТЭС.

Первая встреча в формате «Азия — Европа» состоялась в 1996 г. Сейчас этот форум объединяет 49 стран и две международные организации — Европейскую комиссию и Секретариат АСЕАН. Примечательно, что Россия не могла добиться членства в этом объединении целых 13 лет! Вступление России в АСЕМ — своеобразный показатель «нормализации» внешней политики России, но вместе с тем и нормализации отношения к самой России, признания ее потенциала в сфере межрегионального сотрудничества [Колдунова, 2010]. Однако активное подключение России к интеграционным структурам под эгидой АСЕАН в 2010–2011 гг. во многом было обусловлено не ее успехами, а сложившейся расстановкой сил в регионе. В последнее десятилетие Китай проявляет небывалую активность по наращиванию сотрудничества со странами Юго-Восточной Азии. Лидерские амбиции Китая закономерно привели к тому, что и США заметно активизировали свою политику в регионе, не желая ему уступать. Для стран АСЕАН наиболее приемлемым вариантом развития событий является «нечто среднее между жестким соперничеством Вашингтона с Пекином и их же альянсом» [Сумский, 2011]. По мнению В. Сумского, страны АСЕАН решили пригласить Россию к участию в ВАС в качестве крупного игрока, уравновешивающего неоднозначные отношения США и Китая, что будет способствовать поддержанию мира и стабильности в регионе.

Объем торгового оборота России со странами АСЕАН составляет менее 1% от общей торговли (рис. 1).

Однако в области экономического сотрудничества мы сейчас наблюдаем весьма неоднозначную картину. Объем торговли вырос, а объем инвестиций

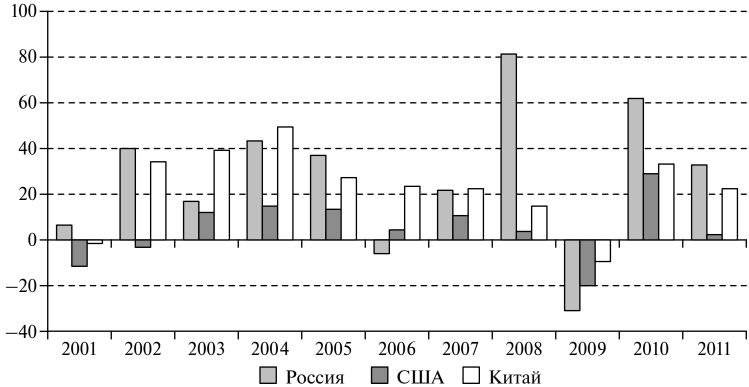


Рис. 1. Темпы роста торговли АСЕАН с ведущими партнерами
Сост. по: Table V.13 Rate of Growth of ASEAN Trade by Trading Partner, 2001–2011 by Trading Partner and Year — ASEAN Regional Information Exchange Database System ASEANStats, ASEAN Secretariat. URL: http://aseanstats.asean.org/.

снизился. Причем с точки зрения инвестиционной активности в данном регионе мы отстаем не только от таких традиционных партнеров АСЕАН, как США, Китай и Япония, но даже от Индии! Динамика роста торговли России и АСЕАН также весьма неоднозначна: в последнее десятилетие по темпам роста торговли с АСЕАН Россия опережает не только США, но и Китай! Россия давно имеет солидную договорно-правовую базу, регулирующую торгово-экономические отношения со странами Юго-Восточной Азии. Практически со всеми странами АСЕАН Россия в разное время подписала соглашения по различным аспектам двусторонних экономических отношений, а также по научно-техническому и культурному сотрудничеству [Васильев, 2004]. В течение последних лет наиболее интенсивно развивается военно-техническое сотрудничество России со странами АСЕАН. В этой области Россия давно имеет имидж надежного и ответственного партнера, готового при необходимости идти на уступки при оплате заключенных контрактов, что значительно повышает ее конкурентоспособность в сфере экспорта вооружений. Основными импортерами отечественной военной техники являются Малайзия, Индонезия и Вьетнам. Примечательно, что в 2003 г. совокупный объем контрактов на поставки российского вооружения в эти страны составил 1,6 млрд долл., что больше общего объема контрактов с Индией и Китаем за аналогичный период [Ключанская, 2011].

Как и с экономиками АТЭС, торгово-экономические отношения России со странами АСЕАН развиты достаточно неравномерно. Среди стран АСЕАН большая часть экспорта в Россию приходится на Индонезию, Малайзию, Сингапур и Таиланд (рис. 2). Наиболее важными импортерами отечествен-

Рис. 2. Распределение экспорта из стран АСЕАН в Россию, 2010 г.
Источник: ASEAN Community in Figures 2011 (ACIF 2011). Jakarta: ASEAN Secretariat. 2012. April. P. 19.

ных товаров среди стран АСЕАН являются Сингапур, Таиланд, Индонезия, Малайзия и Филиппины (рис. 3).

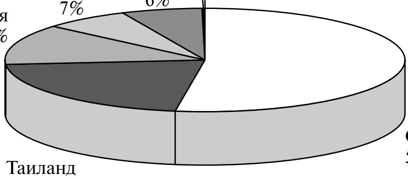


Рис. 3. Распределение импорта стран АСЕАН из России, 2010 г.
Источник: ASEAN Community in Figures 2011 (ACIF 2011). Jakarta: ASEAN Secretariat. 2012. April. P. 20.

Как заметил вице-президент Торгово-промышленной палаты (ТПП) РФ Георгий Петров, присутствие России в странах АСЕАН пока не очень заметно. Однако ТПП РФ участвует в ряде значимых мероприятий, призванных укрепить торговые отношения между Россией и азиатскими странами. Существенное внимание уделяется наращиванию модернизационной и высокотехнологичной составляющей российско-асеановского диалогового партнерства. По словам официального представителя МИД России, в проработке находятся российские предложения по налаживанию взаимодействия в сферах космоса, нанобиотехнологий, обеспечения продовольственной безопасности, образования (http://ria.ru/interview/20110720/404493105.html?ria=qdt06u5a4oa62pb423cgddsop3n8tacr).

Деловой Совет (ДС) Россия — АСЕАН, созданный еще в 1998 г., в последнее время активно налаживает каналы прямой связи со странами ассоциации. Открыты представительства ДС в Джакарте и Сингапуре, формируются базы данных компаний с обеих сторон, заинтересованных в привлечении или вложении инвестиций. В кулуарах Делового и инвестиционного саммита в Пномпене накануне XXI саммита АСЕАН делегация ДС Россия — АСЕАН также обсудила возможность установления партнерских отношений с торгово-промышленными палатами Камбоджи, Лаоса и Мьянмы. По мнению ДС, нынешний уровень товарооборота между Россией и АСЕАН (около 15 млрд долл. США в год) неадекватен имеющемуся потенциалу. Тем не менее Россия не будет форсировать создание зоны свободной торговли с АСЕАН, ранее о подобной перспективе говорил первый вице-премьер России Игорь Шувалов. По мнению экспертов, которые прорабатывали этот вопрос по заданию Минэкономразвития России, создание зоны свободной торговли с АСЕАН в настоящее время экономически нецелесообразно [АСЕАН..., 2012]. Пока Россия ограничится переговорами с Вьетнамом о возможном создании зоны свободной торговли.

Эксперты давно высказывали скептические мнения о характере взаимодействия России с АСЕАН. В целом, несмотря на отдельные прорывы, в отношениях России с АСЕАН принятие политических деклараций продолжало явно преобладать над реальным экономическим сотрудничеством [Канаев, 2007]. Следует признать, что и сегодня ситуация в сфере экономического сотрудничества России и АСЕАН значительно отстает от развития диалога в сфере политики и безопасности. России и странам ассоциации необходимо выработать согласованные подходы к развитию взаимного сотрудничества. Чтобы совершить прорыв в экономических отношениях, необходимо создавать стимулирующие механизмы для активизации товарооборота и взаимных инвестиций [Воронин, 2009]. Одной из серьезнейших задач является также выработка приоритетных направлений экономического взаимодействия, поскольку товарная номенклатура взаимной торговли по-прежнему узка [Воронин, Усов, 2011]. Сегодня на первый план выходят сферы, которые способствуют качественным изменениям структуры взаимных связей в пользу прогрессивной технологичной продукции и услуг. В то же время огромным потенциалом обладают и традиционные сферы нашего взаимодействия [Хейфиц, 2008]. Есть основания полагать, что в обозримой перспективе основными векторами взаимодействия России со странами АСЕАН по-прежнему будут военно-техническое сотрудничество и энергетика.

3. Азиатский вектор российской внешней политики: проблемы и перспективы

В последнее десятилетие Россия последовательно не только укрепляет двусторонние отношения с ключевыми партнерами в регионе, но и стремится играть более активную роль в международных организациях. В этом году в рамках председательства в АТЭС основное внимание было уделено транстихоокеанскому вектору сотрудничества. Уже были сделаны конкретные шаги в области институционального обеспечения новой восточной политики. Указом Президента РФ от 21.05.2012 № 612 было образовано Министерство Российской Федерации по развитию Дальнего Востока. В целях продвижения интересов российских деловых кругов в АТР в 2011 г. учрежден Национальный деловой центр АТЭС (НДЦ АТЭС). Основная его задача — поддержка участия отечественных бизнес-структур в проектах Делового консультационного совета АТЭС. Создание НДЦ АТЭС может способствовать расширению российского экономического присутствия в регионе. Отечественные исследователи неоднократно отмечали, что эта форма сотрудничества, несмотря на рост за последние годы числа совместных предприятий, пока оказывает слабое воздействие на развитие товарооборота России со странами АТР [Цыганок, 2009]. Кроме того, по мнению А. Федоровского, стратегическая слабость российской политики в отношении АТЭС состоит в чрезмерной ставке на государственные институты, в то время как именно бизнес играет определяющую роль в формировании интеграционных процессов в АТР [Федоровский, 2012].

Многие исследователи справедливо полагают, что главными проблемами на пути активизации деятельности России в АТР остаются низкий уровень российской вовлеченности в международную экономическую жизнь региона и асимметрия в экономических отношениях со странами АТЭС и АСЕАН. Сейчас на этом направлении происходят знаковые изменения. В настоящее время Россия ведет переговоры о создании зоны свободной торговли с Вьетнамом и Новой Зеландией, что в перспективе может привести к кардинальной перестройке торговых отношений России со странами АТЭС и АСЕАН. Это соглашение может стать первым подобным документом Таможенного союза России, Белоруссии и Казахстана с дальним зарубежьем (http://www.rg.ru/2012/06/05/zona.html), что будет иметь не только экономическое, но и политическое значение. На саммите АТЭС эти инициативы получили дальнейшее развитие. «Россия на настоящий момент получила 35 предложений от различных стран по формированию зон свободной торговли, в том числе с Китаем и Индией», — сообщил министр экономического развития РФ Андрей Белоусов на брифинге по итогам встречи министров иностранных дел и министров торговли стран АТЭС во Владивостоке 6 сентября.

Приходится констатировать, что Россия пока так и не смогла воспользоваться своим политическим авторитетом в странах Юго-Восточной Азии, чтобы получить весомые экономические дивиденды. Многие инициативы так и остались на бумаге. Самое главное препятствие на данный момент — не экономическая несовместимость или бюрократические барьеры, а именно отсутствие политической воли и последовательных действий, направленных на укрепление сотрудничества с государствами АСЕАН.

У России и АСЕАН отсутствуют какие-либо политические противоречия, соответственно есть все предпосылки для наращивания и углубления взаимовыгодного сотрудничества. Но очевидно, что они не являются друг для друга «партнерами № 1» и не проявляют достаточной заинтересованности во всеобъемлющем партнерстве. О том, что российское руководство не рассматривает АСЕАН как приоритетный механизм интеграции в АТР, говорит уже тот факт, что в то время как большинство участников XXI саммита АСЕАН, проходившего в ноябре 2012 г. в Пномпене, были первыми или вторыми лицами в своей стране, Россия делегировала главу внешнеполитического ведомства. Судя по всему для России более привлекательной выглядит площадка АТЭС. Разнообразие центров силы и более широкий членский состав АТЭС, в котором присутствует и большинство членов АСЕАН, делают эту организацию весьма перспективной диалоговой площадкой. Тем не менее стремление России стать в экономическом отношении частью процветающей и динамично развивающейся Азии вряд ли сможет быть реализовано без комплексного развития экономических отношений как с АСЕАН в целом, так и с отдельными государствами ЮВА [Amirov, 2007]. К сожалению, в настоящее время российские политики рассматривают сотрудничество с АСЕАН не как отдельное направление, а лишь как часть азиатского вектора внешней политики.

Экономическое сотрудничество России со странами АТЭС по объективным причинам является гораздо более развитым, чем с АСЕАН. Это обусловлено и исторически сложившимися связями с крупнейшими экономиками АТЭС, и масштабом их внутренних рынков и производственного потенциала, и наличием общих границ с рядом ключевых государств. Не удивительно, что, с точки зрения отечественных политиков, АТЭС представляется более привлекательной площадкой для реализации национальных интересов. Однако не следует забывать о том, что форум АТЭС является крайне неоднородной структурой как по показателям экономического развития, так и по политическим интересам стран-участниц. Это объективно затрудняет продвижение российских интересов в рамках форума. АСЕАН — гораздо более однородная структура, даже с учетом вступления в ассоциацию менее развитых стран Индокитая в 1990-х гг. К тому же именно под эгидой АСЕАН были образованы такие региональные организации, как АРФ, АСЕМ, АСЕАН+3, ВАС. Уже сейчас это достаточно влиятельные институты, которые демонстрируют тенденцию к постепенному расширению повестки дня. Ключевой идеей азиатского вектора внешней политики сейчас становится продвижение евроазиатского положения России. Эту идею можно продвигать не только через АТЭС, но и через АСЕМ. Перед Россией стоит важнейшая задача по выработке оптимальной концепции взаимодействия с интеграционными объединениями Азиатско-Тихоокеанского региона. Политика России в Азии должна быть сбалансирована по всем направлениям, а национальные интересы необходимо отстаивать на всех диалоговых площадках!

Литература

АСЕАН с нулевым эффектом. Россия отложила проект создания зоны свободной торговли с АСЕАН. 26.10.2012. URL: http://www.gazeta.ru/financial/2012/10/26/4825657.shtml.

Васильев Л. Россия — АСЕАН. Укрепление сотрудничества // Азия и Африка сегодня. 2004. № 12. С. 8–11.

Воронин А.С. АСЕАН: ответ на вызовы глобализации // Азия и Африка сегодня. 2009. № 5. С. 22–26.

Воронин А.С., Усов И.В. Отношения России и АСЕАН: модернизация — путь к успеху // Проблемы национальной стратегии. 2011. № 2 (7). С. 49–69.

Интересы России в Азиатско-Тихоокеанском регионе: безопасность и развитие. Итоги первого Азиатско-Тихоокеанского форума. М., 2012. С. 12. РСМД. URL: http://russiancouncil.ru/common/upload/RIAC_ATR.pdf.

Канаев Е. АСЕАН и Россия: отношения после холодной войны // Мировая экономика и международные отношения. 2007. № 2. С. 67–74.

Колдунова Е.В. Встречаемся в АСЕМ! // Международная жизнь. 2010. № 10. С. 21–27.

Ключанская С. Перспективы сотрудничества России и стран Юго-Восточной Азии в стратегических областях // Индекс безопасности. 2011. № 2 (97). Т. 17. С. 55–85.

Локшин Г.М. Россия — АСЕАН: новые проекты и форматы сотрудничества // Азия и Африка сегодня. 2011. № 2. С. 2–7.

Приоритеты председательства России в АТЭС в 2012 г. Российский центр исследований АТЭС. URL: http://www.apec-center.ru/129/161/.

Путин В.В. Новый интеграционный проект для Евразии — будущее, которое рождается сегодня // Известия. 2011. 3 окт. URL: http://izvestia.ru/news/502761.

Сумский В.В. Почему нас не было в ВАС и почему теперь нас туда зовут? // Индекс безопасности. 2011. № 2 (97). Т. 17. С. 37–44.

Тригубенко М. Состоится ли российский прорыв в АСЕАН? // Проблемы Дальнего Востока. 2006. № 2. С. 173–176.

Федоровский А. Эволюция АТЭС и перспективы региональных интеграционных процессов // Мировая экономика и международные отношения. 2012. № 1. С. 40–51.

Хейфиц Б.А. Приоритеты в развитии экономических отношений России со странами АСЕАН // Восток. Афро-Азиатские общества: история и современность. 2008. № 1. С. 98–112.

Цыганок Н.А. Перспективы регионального сотрудничества в АТР // Россия и АТР. 2009. № 3. С. 97–103.

Amirov V. Current state of Russia-ASEAN trade and economic relations // Russia-ASEAN relations: New Directions / ed. by G. Chufrin, M. Hong. Singapore, ISEAS, 2007. P. 22–30.

Vladivostok declaration — Integrate to grow, innovate to prosper, Vladivostok, Russia, 8–9 Sept. 2012. URL: http://apec.org/Meeting-Papers/Leaders-Declarations/2012/2012_aelm.aspx.

В.С. Перебоев

Центр интеграционных исследований Евразийского банка развития

ИНТЕГРАЦИОННЫЙ БАРОМЕТР ЕАБР: ОБЩЕСТВЕННОЕ ВОСПРИЯТИЕ ЕВРАЗИЙСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Весной 2012 г. Центр интеграционных исследований Евразийского банка развития (ЦИИ ЕАБР) в партнерстве с Международным исследовательским агентством «Евразийский монитор» реализовал исследование восприятия населением стран постсоветского пространства процессов евразийской интеграции в таких сферах, как налаживание экономических и кооперационных связей, социальных и бизнес-контактов, культурное взаимодействие и др.[1] В результате представлена подробная картина предпочтений граждан стран региона СНГ (включая Грузию) по различным аспектам интеграции и кооперации в данном регионе[2].

В качестве метода сбора данных использовались массовые опросы населения 11 стран постсоветского пространства (ПСП) по репрезентативным национальным выборкам. Опросы проводились в форме очного формализованного интервью по заданному вопроснику (анкете). Каждый вопрос анкеты отразил соответствующий показатель экономической, политической и социокультурной дистанции респондента по отношению к разным странам из трех блоков: «Страны бывшего СССР» (за исключением стран Балтии), «Страны Евросоюза», «Другие страны». При этом респондент фиксировал

[1] Полная версия аналитического отчета и другие материалы проекта «Интеграционный барометр ЕАБР» размещены на сайте Центра интеграционных исследований Евразийского банка развития по адресу: http://www.eabr.org/r/research/centre/projectsCII/integration_barometer/

[2] Под термином «постсоветское пространство» в данной работе подразумевается вся территория бывшего СССР, за исключением стран Балтии, являющихся членами Европейского союза. В таком значении данный термин является наиболее употребляемым, в том числе в международном экспертном сообществе. Наряду с данным термином в работе используется уточняющий термин-синоним «регион СНГ», но вне привязки к Содружеству Независимых Государств как межгосударственному институту, так как, например, Грузия более не входит в данную организацию, но географически относится к указанному региону. Данный регион зачастую именуется евразийским (экономическим) пространством.

как свою личную диспозицию по отношению к странам из заданного списка, так и желательную для него диспозицию его страны. В опросе отражены также показатели автономности практически по каждому блоку вопросов, которые характеризуют степень направленности предпочтений респондентов вовнутрь своей страны, т.е. степень «изоляции» или отсутствия интереса к какой-либо из стран, предлагаемых к выбору.

Следует отметить, что проект систематического исследования интеграционных предпочтений населения стран региона СНГ запускается впервые. Комплексное понимание отношения граждан к интеграционным процессам чрезвычайно важно для успеха интеграции. Именно поэтому в рамках проекта «Интеграционный барометр ЕАБР» [Центр интеграционных исследований..., 2012] планируется проводить соответствующие комплексные исследования на ежегодной основе, что позволит оценить долгосрочные тренды в общественном мнении граждан стран рассматриваемого региона.

В 2012 г. указанный проект включил общенациональные опросы в 10 странах СНГ, а также в Грузии. Всего опрошено более 13 тыс. человек (от 950 до 2000 в каждой стране). Выборочная совокупность по каждой стране репрезентирует взрослое население страны по полу, возрасту и типу поселения.

Проведенное исследование позволяет зафиксировать ряд закономерностей, описывающих общественное мнение стран региона СНГ.

В вопросах, которые касаются торгово-экономического и научно-технического сотрудничества стран региона СНГ, средние по странам доли ответов, приходящиеся на каждый из трех крупнейших геополитических кластеров — «Страны бывшего СССР», «Евросоюз», «Другие страны», как правило, очень близки. То есть среднего по странам приоритета нет ни у одного из кластеров, но существуют постоянно воспроизводящиеся отклонения в частностях.

Так, одной из форм экономического поведения населения, наиболее емко характеризующей установки и стереотипы, которые существуют в этой сфере, является поведение в ситуации *потребительского выбора* (рис. 1). Как показывает проведенное исследование, в среднем по странам региона СНГ приоритета нет ни у одного из трех геополитических кластеров — «ex-СССР», «Евросоюз», «Остальной мир»: каждый получил примерно по 40% упоминаний. При рассмотрении частных распределений можно обнаружить преимущественную ориентацию на товары из Евросоюза у населения Грузии и Беларуси, на товары из стран бывшего СССР — у жителей Таджикистана, на товары из других стран — у жителей Азербайджана (чаще всего они называли Турцию). В каждом из перечисленных случаев соответствующий кластер имеет значимо более высокий удельный вес по сравнению с двумя остальными.

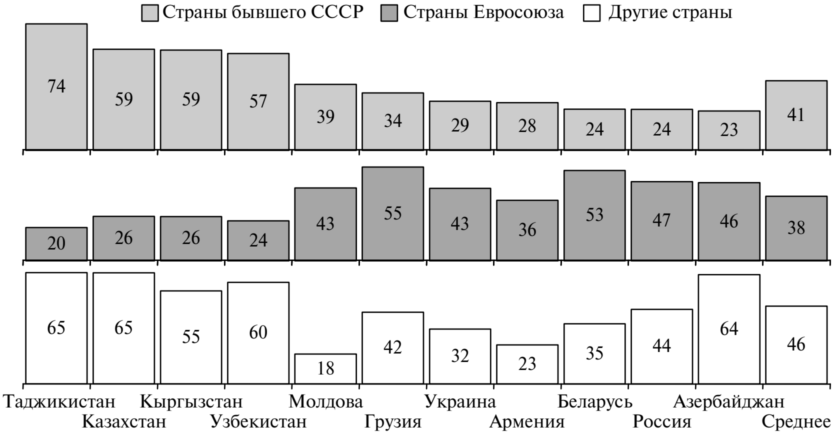


Рис. 1. Ответы на вопрос: «Товары из каких стран вы предпочитаете покупать, каким больше доверяете?», % (группировка стран по трем категориям)

В пределах региона СНГ наиболее привлекательной территорией происхождения товаров является Россия — ее упомянули от 20 до 70% участников опроса в каждой из стран, за исключением Украины (здесь доля упоминаний России составила чуть меньше пороговых 20%).

В наибольшей степени ориентированы на российские товары жители стран Центрально-Азиатского региона: здесь доли упоминания России заметно выше, чем в других странах, участвующих в проекте, и составляют от 49 до 70%.

Единственной страной, кроме России, чьи товары являются предпочтительными для 20% и более населения какой-либо другой страны, участвовавшей в исследовании, стала Беларусь (ее упомянули 20% респондентов в России).

Что касается отношения населения стран региона СНГ к *притоку иностранных инвестиций*, капитала, то в среднем наиболее привлекательным источником стала группа стран «остального мира» — в среднем 49% упоминаний (рис. 2). Наибольший вклад в эту величину внесли Таджикистан (75%), Грузия (59%), Узбекистан (58%) и Азербайджан (54%). Для Таджикистана главной «другой страной» в этом вопросе стал Китай, для Грузии — США, для Узбекистана — Япония, для Азербайджана — Турция. Категория «Страны Евросоюза» стала самой частотной группой ответов в Молдове, Украине и России. «Страны бывшего СССР», как и при ответах на другие вопросы анкеты, чаще всего называли респонденты из Центрально-Азиатского региона и Молдовы.

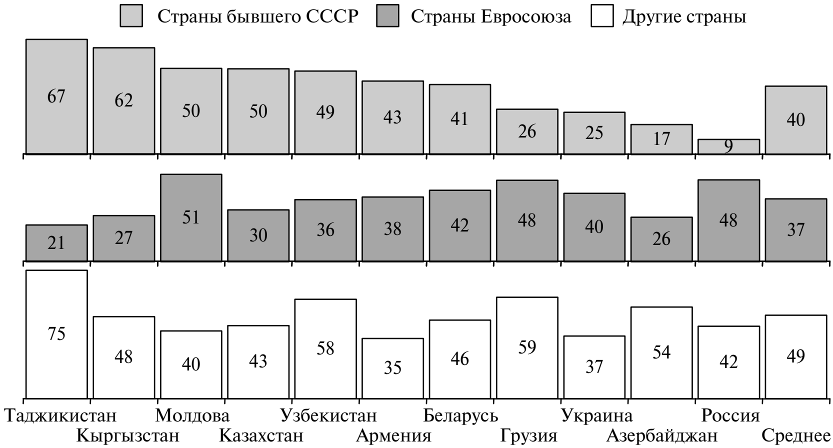


Рис. 2. Ответы на вопрос: «Из каких стран был бы желателен для нашей страны приток капиталов, инвестиций, приход компаний, предпринимателей, бизнесменов для организации у нас своих предприятий?», % (группировка стран по трем категориям)

В пределах региона СНГ наиболее высокую среднюю упоминаемость снова имеет Россия. А наименьшая заинтересованность в российском капитале (и в меньшей степени в казахстанском) — в Таджикистане и Киргизии. При этом в Грузии жители поставили на первое место среди стран региона Украину, упомянув ее в 13% случаев (США, для сравнения, получили в ответах жителей Грузии на этот вопрос 49%).

Доля «отказников» в ответах на вопрос об источниках иностранного капитала и бизнеса составляет в среднем примерно пятую часть. Больше всего таких ответов дали респонденты из Украины и России.

Похожая ситуация выявлена в контексте сотрудничества в области науки и техники. В среднем по странам наиболее привлекательным «коллективным» партнером в этой области является кластер «Другие страны» — 56% ответов. Это заметно больше, чем доли ответов, приходящиеся на категории «Страны бывшего СССР» и «Страны Евросоюза» (по 41%). Объясняется такое смещение тем, что во всех странах большое количество упоминаний в качестве желательного научно-технического партнера получила Япония. Наиболее высоки доли ее упоминаний в России (48%), Узбекистане (42%), Казахстане (41%), Беларуси (40%).

Высокие доли группы ответов «Страны Евросоюза» в России, Грузии, Молдове, Украине определяются главным образом высокой частотой упоминания Германии, входящей в эту категорию.

Категория «Страны бывшего СССР» в ответах на этот вопрос анкеты стала наиболее популярной только в национальной выборке Кыргызстана. Но в целом страны Центральной Азии отдают заметный приоритет в сторону ПСП на фоне других стран региона как по инвестициям, так и по научно-технологическому обмену.

Представление о том, что сотрудничать в области науки и техники ни с какими странами не следует, в целом несвойственно жителям стран постсоветского пространства. В среднем по странам лишь 15% респондентов затруднились ответить или дали ответ: «Таких стран нет». Наиболее высоки совокупные доли таких ответов в Азербайджане, Украине и Армении.

Здесь же нелишне коснуться и вопроса о том, из каких стран, по мнению населения, был бы желателен приток рабочей силы, кадров. Так, в России, Украине и Узбекистане предпочтение отдается собственным кадрам, в Центральной Азии — преимущественно специалистам из стран СНГ. При этом особо выделяется Казахстан, который, несмотря на значительную фактическую самодостаточность, фактически по всем параметрам отдает предпочтение российским товарам, кадрам, технологиям. Это представляется любопытным фактом.

Что касается интенций в отношении временной работы, то в среднем по странам ни один из генеральных векторов не имеет перевеса: каждое из трех магистральных направлений переезда на временную работу получило 24–25% упоминаний (рис. 3).

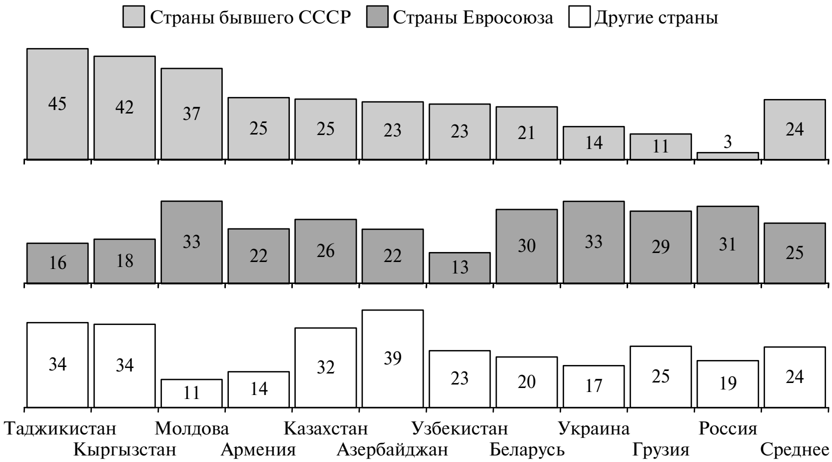


Рис. 3. Ответы на вопрос: «В каких странах вы хотели бы временно поработать, если бы представилась такая возможность?», % (группировка стран по трем категориям)

Частные отклонения от средних показателей в сторону большей ориентации:

- на страны бывшего СССР — Таджикистан, Кыргызстан, Молдова;
- на Евросоюз — Беларусь, Молдова, Россия;
- на остальной мир — Азербайджан и Казахстан.

В пределах региона СНГ наиболее предпочтительным местом для временной работы респондентами признана Россия. Особенно высокую привлекательность в этом качестве она имеет для жителей Таджикистана, Кыргызстана и Молдовы.

Переезд в другую страну, даже временный, для многих людей находится далеко за рамками обыденного поведения, поэтому в ответах на этот вопрос оказалась закономерно высокой доля «отказников» — 42% в среднем по странам. В наибольшей степени ориентированными на внутренние рынки труда своих стран оказались жители России, Узбекистана и Украины.

В вопросах *внешнеполитической ориентации* средние по странам доли ответов заметно смещены в сторону постсоветского пространства (причем как в положительном смысле (например, в вопросе о дружественных странах), так и в отрицательном (как в вопросе о недружественных)). Во всех без исключения странах, участвующих в проекте, группа ответов «Страны бывшего СССР» оказалась самой наполненной, что наглядно показано на рис. 4. В пределах постсоветского пространства в качестве субъекта военной поддержки чаще всего называлась Россия (рис. 5).

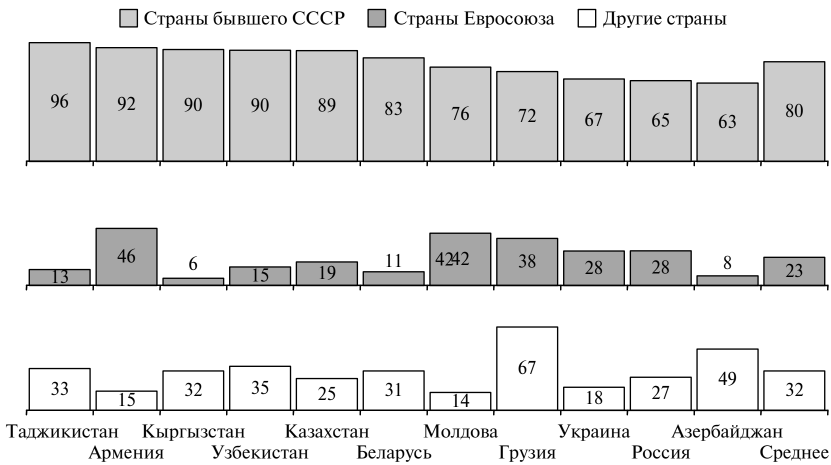


Рис. 4. Ответы на вопрос: «Какие из перечисленных стран, на ваш взгляд, являются дружественными для нашей страны (на поддержку которых в трудную минуту можно рассчитывать)?», % (группировка стран по трем категориям)

Выявлено довольно большое количество периферийных взаимосвязей, но их значимость существенно ниже, чем центростремительных. Лишь население Грузии ориентируется на военно-политическую поддержку со стороны стран дальнего зарубежья.

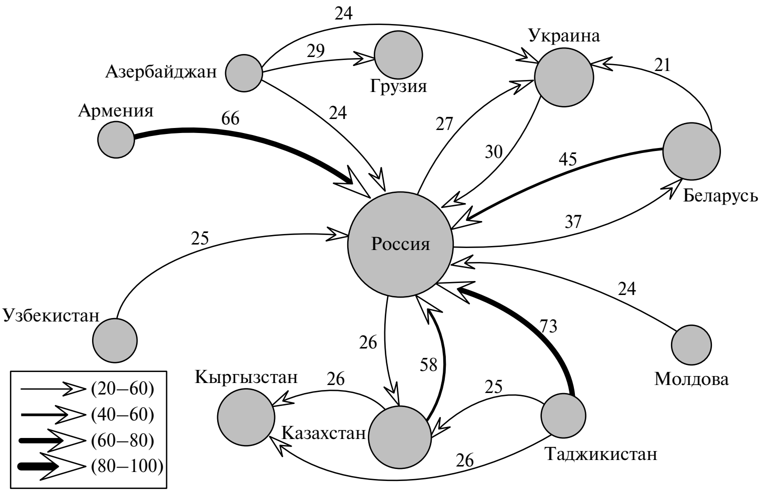


Рис. 5. Ответы на вопрос: «Если речь пойдет о военно-политической помощи (оружие, военный контингент, политическая поддержка на международном уровне и т.п.), то каким из этих стран наша страна могла бы оказать такую помощь?», % (предпочтения внутри бывшего СССР)

Интересен тот факт, что распределение ответов об источниках угрозы оказалось смещено в ту же сторону, что и распределение ответов о друзьях, т.е. в сторону группы ответов «Страны бывшего СССР». Каждая из семи стран, в которых задавался вопрос о недружественных странах, за исключением Беларуси, имеет на территории бывшего СССР фактор угрозы разной степени воспринимаемой опасности, а некоторые — даже два таких фактора (рис. 6).

Наименее вовлеченной в конфликтные взаимоотношения страной является Молдова: здесь об отсутствии недругов заявило больше половины опрошенных. Самая бескомпромиссная — Армения: здесь совокупная доля ответов «Таких стран нет» и «Затрудняюсь ответить» составляет лишь 1%.

Закономерности *социокультурного интереса* похожи на закономерности экономического взаимодействия: страны Центральной Азии ориентированы на постсоветское пространство и в меньшей степени на Китай и страны мусульманского мира; Молдова — одновременно на Россию и Румынию; Грузия — на Евросоюз и США; Азербайджан — на Турцию; Россия и Украина

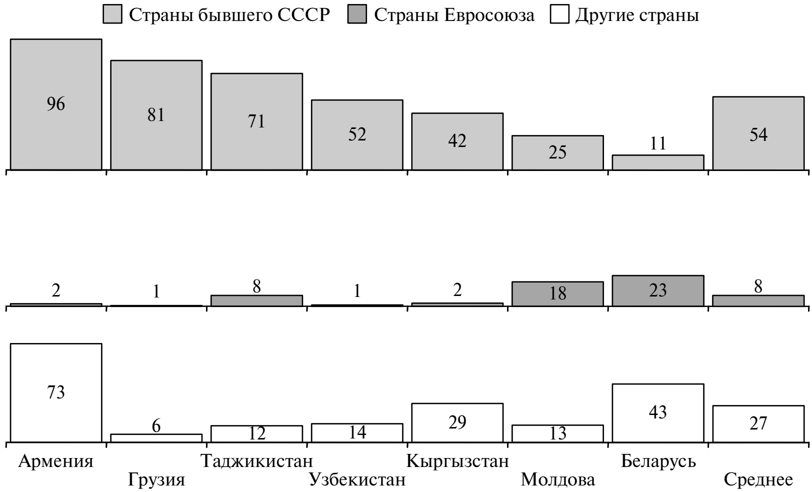


Рис. 6. Ответы на вопрос: «Какие из этих стран, на ваш взгляд, являются недружественными для нашей страны (отношения с которыми являются конфликтными и несущими угрозу нашей стране)?», % (группировка стран по трем категориям)

меньше среднего ориентированы на постсоветское пространство, а уровень их притяжения к Евросоюзу и странам остального мира примерно соответствует средним по странам значениям.

Вместе с тем взаимное социокультурное притяжение стран региона СНГ характеризуется высокими показателями в реальных практических интересах, например в наличии активно поддерживаемых коммуникаций с родственниками, близкими, коллегами, находящимися в других странах.

В пределах постсоветского пространства Россия и Украина занимают, как правило, первые два места в условном рейтинге объектов культурного, познавательного или практического интереса и одновременно — два последних места в рейтинге субъектов этого интереса. То есть именно в России и Украине в большинстве случаев зафиксированы максимальные доли респондентов, не назвавших ни одну интересующую их страну ПСП. Иными словами, Россия и Украина больше всего интересуют жителей остальных стран, но жители России и Украины меньше всего интересуются какой-либо иной страной ПСП. Россия и Украина в среднем упоминаются чаще других стран на постсоветском пространстве и одновременно дают самые большие проценты ответов об отсутствии интереса к другим странам: 53 и 49% респондентов соответственно в Украине и России заявили, что не интересуются историей, культурой, географией ни одной из предложенных в анкете стран (рис. 7).

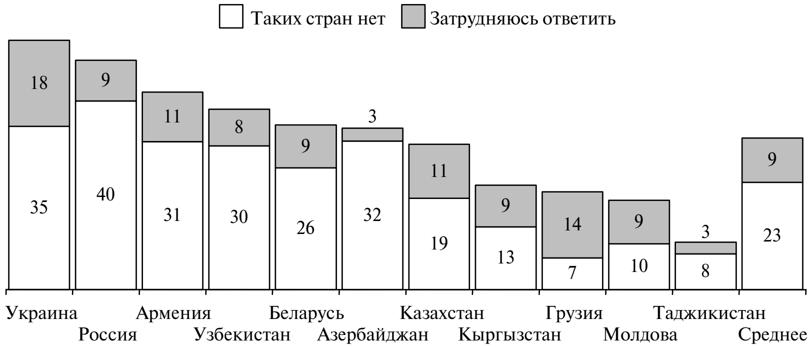


Рис. 7. Ответы на вопрос: «Про какие из перечисленных стран можно сказать, что вы интересуетесь их историей, культурой, географией (природой)?», % (показатели автономности)

Особое место в исследовании занимает выявление отношения населения стран постсоветского пространства к созданию *Таможенного союза* (ТС) и *Единого экономического пространства* (ЕЭП). Так, поддержка ТС в государствах-участниках находится на высоком уровне: 80% в Казахстане, 72% в России (рис. 8). Не очень радостные результаты по Беларуси (60% — наиболее низкий показатель среди стран — членов ТС). Представляется, что отпечаток на общественные настроения наложили дискуссии о тарифах и экспортных пошлинах, а также отголоски до сих пор не преодоленного в Белариси валютно-финансового кризиса.

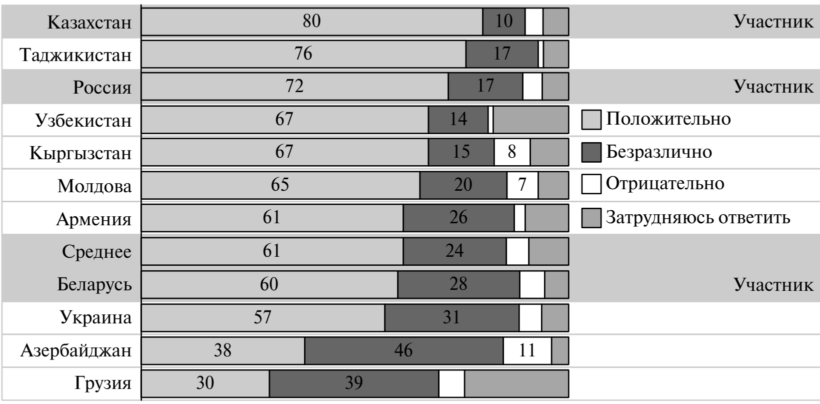


Рис. 8. Ответы на вопрос: «Как вы относитесь к тому, что экономики Беларуси, Казахстана и России объединились в Таможенный союз (который освободил торговлю между тремя странами от пошлин)?», %

Примечательно, что ТС и ЕЭП воспринимаются положительно не только в государствах-участниках. Высокие доли положительных ответов характерны также для Таджикистана, Узбекистана, Кыргызстана, Молдовы и Армении — стран, население которых относительно более ориентировано на экономическое взаимодействие со странами бывшего СССР.

Оба интеграционных объединения имеют уровень поддержки выше среднего в Молдове и Армении, которые с территорией ТС и ЕЭП не имеют общих границ и соответственно всей полноты преимуществ гипотетического присоединения ощутить не могут. Частично такой уровень притяжения связан с историей трудовой миграции из этих стран: проиллюстрировать интенсивность этого потока может тот факт, что три четверти жителей Армении и каждый второй житель Молдовы в настоящее время имеют постоянные коммуникации со своими родственниками и друзьями в России.

Высокая поддержка ТС оказалась характерна и для населения двух стран — ближайших кандидатов на вступление в ТС и ЕЭП — Таджикистана и Кыргызстана.

Интересен также факт высокой поддержки интеграционных объединений в Узбекистане, несмотря на заметные изоляционистские настроения населения, очевидные из ответов на другие вопросы.

В Украине поддержка ТС–ЕЭП населением составляет 57%, что важно в свете активных переговоров между Украиной и странами — членами Таможенного союза и Единого экономического пространства на предмет ее присоединения к данным экономическим интеграционным объединениям.

В общем списке стран есть только две, где доли положительных оценок ЕЭП и ТС не превышает 50%, это Азербайджан и Грузия. Вероятно, в сложившейся ситуации сыграли свою роль и неурегулированные территориальные конфликты с участием этих стран. Например, в Азербайджане в ходе опроса в восьми случаях из девяти приоритет был отдан Турции.

В качестве заключения приведем некоторые обобщающие результаты исследования.

Так, абсолютное большинство населения в каждой из стран региона считает, что в ближайшие пять лет страны бывшего СССР, как минимум, не будут отдаляться друг от друга: доля ответов «Страны будут отдаляться» ни в одной стране не имеет первого ранга. В Таджикистане и Казахстане доля респондентов, считающих, что в ближайшие пять лет страны бывшего СССР будут сближаться, превышает 50%.

В политической сфере практически для всех стран, участвующих в проекте «Интеграционный барометр ЕАБР», приоритетным интеграционным направлением является постсоветское пространство. Единственное исключение — Грузия (кластер «Другие страны»).

В экономике преобладает ориентация на Евросоюз, характерная для шести стран — Армении, Беларуси, Грузии, Молдовы, России и Украины. В отличие от них Казахстан, Кыргызстан и Таджикистан в экономической сфере притягиваются скорее к постсоветскому пространству, а кластер «Другие страны» является приоритетом для населения Азербайджана и Узбекистана.

Для сферы социокультурных связей характерны почти те же закономерности, что и для экономической. Единственное отличие составляет позиция Таджикистана, который в данном случае имеет приоритетное притяжение не к постсоветскому пространству, а к странам остального мира. В то же время по всему списку вопросов анкеты (в том числе не использованных при расчете обобщающих индексов) население Таджикистана оказалось заметно сильнее, чем население остальных стран, ориентированным на постсоветское пространство (точнее, на Россию).

По совокупности трех факторов — экономика, политика, культура — приоритетным вектором притяжения для большинства стран, участвующих в проекте, является постсоветское пространство.

Две страны по совокупности факторов ориентированы преимущественно на страны остального мира — это Азербайджан и Грузия, население которых практически не ассоциирует свои страны с постсоветским пространством.

Украина и Россия в среднем представляют наибольший интерес в регионе СНГ для жителей остальных стран бывшего СССР. В то же время именно в Украине и России население оказалось ориентировано не на постсоветское пространство, а преимущественно на Евросоюз. Этот фактор неблагоприятен для развития евразийской интеграции. Наглядно указанные выводы проиллюстрированы на рис. 9.

Важно также отметить, что интеграционные предпочтения населения имеют значимую взаимосвязь с возрастом, и эта зависимость имеет две разновидности. Первая характерна для Узбекистана, Кыргызстана, Азербайджана и в несколько менее выраженной форме для Казахстана — в старшей возрастной категории значимо выше, чем по всей выборке, притяжение к кластеру «Страны бывшего СССР» и значительно ниже к кластерам «Страны Евросоюза» и «Другие страны».

Другая разновидность зависимости интеграционных предпочтений от возраста характерна для Грузии, Армении, Молдовы, Украины, Беларуси и России: с уменьшением возраста значимо увеличиваются доли упоминаний стран Евросоюза и остального мира, тогда как доля упоминаний стран постсоветского пространства практически не меняется. Ключевое отличие перечисленных стран от стран Центрально-Азиатского региона и Азербайджана заключается в том, что в них респонденты старшего поколения

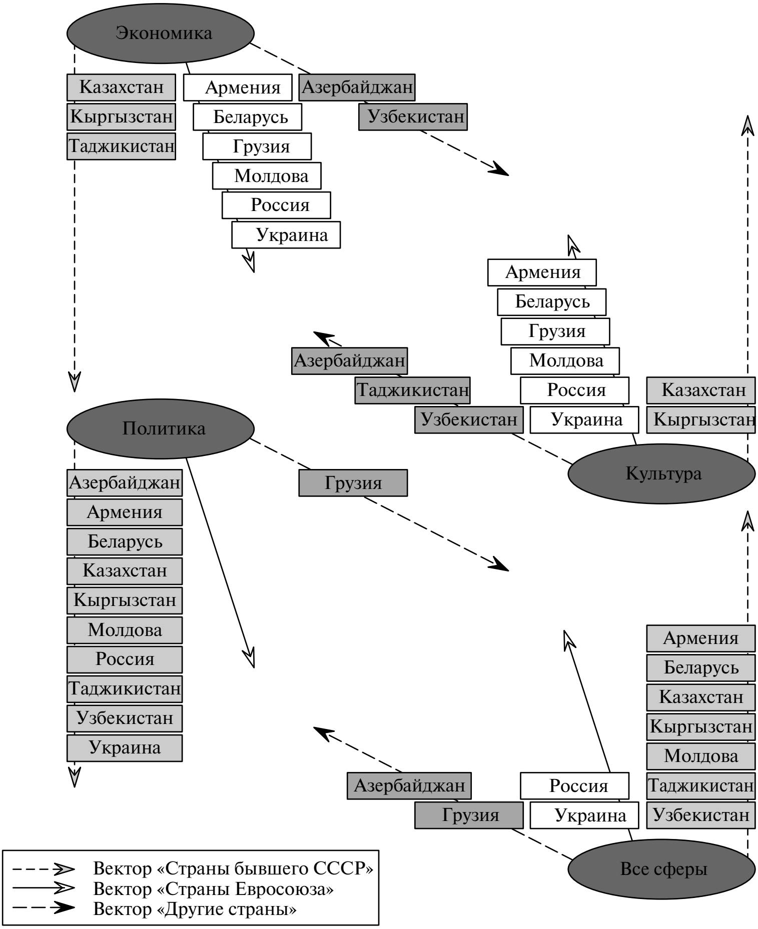


Рис. 9. Группировка стран по приоритетным для них геополитическим векторам

не сильно отличаются по своим интеграционным ориентирам от представителей средней и младшей возрастных категорий. При этом в странах Центральной Азии старшее поколение испытывает относительно большее тяготение к странам бывшего СССР.

Так или иначе успешность интеграционных процессов в регионе СНГ находится в прямой зависимости от привлекательности этих процессов для сегодняшней молодежи, точка зрения которой будет главенствовать в общественном мнении стран при смене поколений.

Литература

Центр интеграционных исследований Евразийского банка развития «Интеграционный барометр ЕАБР»: Доклад Центра интеграционных исследований. СПб., 2012. № 4.

А.Р. Шишкина

Центр фундаментальных исследований НИУ ВШЭ

СОЦИАЛЬНЫЕ МЕДИА КАК ФОРМА ПОЛИТИЧЕСКОЙ АКТИВНОСТИ НА АРАБСКОМ ВОСТОКЕ

Прежде всего стоит отметить, что под социальными медиа в рамках данной работы понимается определенный спектр технологий, обеспечивающих пользователям различные возможности общения, в частности отправку сообщений, распространение контактных данных, обмен информацией, в том числе фото- и видеоматериалами, характерными чертами которых являются прежде всего оперативность, отсутствие пространственных и временных ограничений, а также доступность информации [Kaplan, Haenlein, 2010]. Как правило, с такими сервисами, как блоги или социальные сети, ассоциируется методика проектирования систем, ориентированная на привлечение как можно большего числа пользователей и получившая название Web 2.0[1]. Существуют различные типы социальных медиа: совместные проекты (среди них наибольшую известность приобрел ресурс Википедия), виртуальные миры, блоги, сообщества, социальные сети и т.д. Сюда же можно отнести и онлайн-площадки по обеспечению совместной работы, например сервис Google Docs, который, к слову, активно использовался во время египетского восстания 2011 г. для генерирования требований и организации тактики протестов [Wolman, 2011].

Одной из отличительных черт социальных сетей является то, что они, как правило, бесплатны и по этой причине доступны практическим для всех групп общества. Немаловажную роль в социально-политических процессах Арабского мира сыграло и возникновение мобильных социальных медиа:

[1] Определение термина «Web 2.0» было дано в сентябре 2005 г. сторонником движений за свободное программное обеспечение Тимом О’Рейли и описывало его как методику проектирования систем, которые посредством учета сетевых взаимодействий наполняются информацией в зависимости от количества пользователей. Web 2.0 представляет собой не определенную технологию, а скорее комплексный подход к организации сетевых ресурсов, включающий в себя такие компоненты, как, например, возможность использования пользовательской критики, меток (тегов), RSS-технологий и т.п.

мобильные телефоны с возможностью выхода в Интернет получают все большее распространение, особенно в развивающихся странах, где ими пользуются значительно чаще, чем персональными компьютерами [Andrade, 2011, p. 36–37].

1. Новейшие информационные технологии в Арабском мире

С начала 2000-х гг. практически во всех арабских странах наблюдались высокие темпы роста числа владельцев мобильных телефонов, особенно поразительную динамику продемонстрировал Тунис, где с 2002 г. количество мобильных телефонов на 100 человек увеличилось в 18 раз [Исаев, Шишкина, 2012]. Примерно так же обстоят дела с количеством интернет-пользователей: к примеру, на сегодняшний день в Египте этот показатель соответствут среднеарабскому и составляет 26 интернет-пользователей на 100 человек. Стоит иметь в виду, что основная часть пользователей мобильных телефонов и Интернета приходится на молодых людей, причем в большинстве своем образованных, активных и знающих английский язык. В этом нет ничего удивительного, поскольку, как уже было отмечено, в крупных городах Туниса и Египта на момент начала выступлений наблюдались так называемые молодежные бугры, т.е. резкий рост пропорции молодежи в общей численности населения вообще и численности взрослого населения в частности [Коротаев и др., 2012]. Собственно говоря, наличие «молодежных бугров» и стало одной из причин возникновения протестных движений.

В большинстве рассматриваемых стран, за исключением Бахрейна и Сирии, наиболее активно использовался такой ресурс, как Facebook. В Сирии подобное положение вещей объясняется блокированием многих интернет-ресурсов, в число которых входит Facebook. В Бахрейне же подобная ситуация может быть связана с достаточно уязвимым положением страны, кроме того, монархическая природа государства накладывает определенный отпечаток на ужесточение форм контроля и запретов в медиапространстве.

При анализе наиболее популярных сайтов в арабских странах выделяются две основные тенденции. Так, с одной стороны, значительное число пользователей Интернета выбирают западные ресурсы, такие как Facebook, YouTube, Google и т.д., постоянно входящие в пятерку самых посещаемых сайтов в каждой из стран. С другой стороны, как уже было отмечено, объем интернет-контента на арабском языке довольно активно растет [Zuehlke, 2012]: соответствующие приложения для мобильных телефонов, а также арабские доменные имена становятся все более доступными.

2. Дискуссия о роли социальных медиа в эскалации протестной активности в арабских странах

Некоторые исследователи социальных медиа призывают не переоценивать их роль в социально-политических процессах «Арабской весны». Так, в частности, канадский журналист и социолог Малькольм Гладуэлл отмечает, что социальные средства массовой информации продуцируют довольно слабую активность с низким порогом риска. Гладуэлл настаивает, что «лайкинг» записей на Facebook или распространение той или иной информации в других сетях создают лишь видимость мотивированности пользователей, которые порой оказываются не готовыми к реальным действиям [Gladwell, 2010]. В некоторых случаях подобные рассуждения выглядят небезосновательными, поскольку, как показал пример Египта, посредством Интернета не удалось «ни сформировать единую политическую партию, ни сформулировать общую программу перемен в обществе, ни выдвинуть национального лидера. Встретившись 25 января на Тахрире, люди, месяцами переписывавшиеся в Интернете под псевдонимами, не узнали друг друга, поскольку не были знакомы лично» [Беляков, 2013]. Это позволило некоторым исследователям даже заключить, что Интернет сыграл в Египте не более важную роль, чем телеграф 100 лет назад в России, лишь инструмента передачи информации.

Причиной такого восприятия сетевых площадок может служить отсутствие централизованной системы руководства и четкого разграничения полномочий участников виртуального процесса, что существенно усложняет выработку долгосрочной стратегии действий. Как бы то ни было, среди наиболее активных представителей пользовательской среды сохраняется определенная степень групповой идентичности и сплоченности, которая позволяет им «заразить» революционным духом других граждан, в том числе посредством социальных сетей. Тем более если учитывать тот факт, что, как уже говорилось, в протестах «Арабской весны» основную роль сыграли прежде всего представители определенной социальной группы — молодые люди с высшим образованием.

Тем не менее едва ли стоит сводить влияние социальных медиа на рассматриваемые процессы лишь к средству передачи информации. Помимо всего прочего события 2011–2012 гг. не ограничились рамками Арабского мира и приобрели общемировое значение, запустив процессы трансформации устоявшегося миропорядка и повлияв как на развитие отдельных регионов, так и на мировые геополитические тренды [Исаев, Шишкина, 2012]. По многим европейским и североамериканским городам прокатилась волна беспорядков, и, к примеру, представители движения Occupy Wall Street открыто признавали, что находятся в долгу перед «Арабской весной» [Stebbins, 2011], а массовые выступления в США и европейских городах, в том числе беспорядки в Лондоне и Риме, студенческие волнения в Гааге, забастовки в Греции и т.д. также были вдохновлены арабским примером. И роль нового поколения средств массовой информации в этом случае сложно переоценить. По мнению научного работника Бамбергского университета в Германии Андреаса Юнгера, принципиальная новизна инструмента, использованного оппозицией в ходе «Арабской весны», состоит в том, что применение социальных медиа позволяло протестующим самим контролировать отбор фактов и новостей и давало возможность противостоять традиционным СМИ, часто фильтрующим подобного рода новости и преподносящим их под своим углом [Нетесова, 2011].

Профессор Нью-Йоркского университета К. Ширки отмечает, что социальные медиа выступают в качестве нового инструмента осуществления социальных и политических изменений: «Политическая свобода должна основываться на гражданском обществе, достаточно грамотном и сплоченном, чтобы обсуждать общественные вопросы» [Shirky, 2011]. Размышления Ширки перекликаются с теорией социологии Э. Кац и П. Лазарсфельда, согласно которой формирование продуманных политических взглядов представляет собой двухступенчатый процесс, где первый шаг требует доступа к информации, а второй позволяет использовать ее в обсуждениях [Katz, Lazarsfeld, 1955]. Социальные медиа, таким образом, участвуют в формировании политических взглядов и способны сделать ту или иную информацию доступной для широкой аудитории.

Крайняя степень недовольства населения, небывалое воодушевление от возможности свергнуть режим, а также стихийность происходящих событий и отстраненность государственных структур от социальной сферы жизни общества обусловили высокую маневренность интернет-пользователей, преодолевающих контроль со стороны властей посредством программ, подменяющих IP-адрес, и т.д. Таким образом, усилия правительств в арабских странах не возымели желаемого результата в отличие, например, от европейских стран, где в некоторых случаях внедрение представителей полиции в социальные медиа и контакт с участниками погромов помогали избежать поджогов и гибели людей [Caldwell, 2012]. Итак, практика ограничения либо попытки тотального блокирования социальных медиа в североафриканских странах продемонстрировали, с одной стороны, потенциальную возможность существенного ограничения виртуальной коммуникации внутри страны, а с другой — неэффективность этих действий, помноженную на слишком ощутимые издержки информационного контроля со стороны экономики и репутации государства на мировой арене [Stepanova, 2011].

3. Традиционные СМИ vs. новые медиа

Очевидно, что дела с упомянутыми выше традиционными средствами массовой информации — телевидением, радио, печатными изданиями обстоят несколько иначе. Жак Шармело, писатель и редактор агентства France-Presse, являющийся экспертом по проблемам стран Ближнего Востока, признавая определенное влияние таких масс-медиа нового типа, как Facebook или Twitter, однако, полагает, что решающая роль принадлежала другим форматам СМИ: «Если социальные сети мобилизовали людей на протестные действия и выход на улицы, то настоящими "структурами", которые "двигали" эти революции, стали именно спутниковые электронные СМИ» [Макарычев, 2011].

К слову, достоверность и непредвзятость информации стали одной из серьезных проблем в поле противостояния традиционных и новых СМИ. Печатная пресса, телевидение и радио зачастую транслировали искаженную картину происходящего в силу различных причин, прежде всего политического характера. Наверняка у многих до сих пор свежи в памяти предвзятые, в большинстве случаев крайне субъективные, а порой и вовсе сфабрикованные репортажи о событиях в Ливии, транслируемые большинством западных СМИ, а также такими телеканалами, как «Аль-Джазира» и «Аль-Арабийа». Примечательно, что после обращения Генерального секретаря Лиги арабских государств Амр Мусы в Совет Безопасности ООН и последующего принятия Резолюции 1973 17 марта 2011 г., открывающей в небе над Ливией бесполетную зону, а также дающей возможность силам международной коалиции осуществлять вооруженное вмешательство в конфликт [Исаев, 2012], судьбы мирных жителей и дальнейшие события в бывшей Джамахирии перестали освещаться практически полностью.

Разумеется, среди различных средств массовой информации, освещавших события на Арабском Востоке в 2011 г., можно выделить и те, которые обеспечивали непредвзятый анализ ситуации на международном уровне, в частности к этой категории могут быть отнесены работы журналистов таких газет, как, например, Al-Ahram, Al-Masri Al-Yaum, Al-Gumhuria, Al-Hayat и т.д. Что касается региональных изданий, то во многих случаях они оказывались подверженными влиянию настроений толпы и соответствующей пропаганды. В этих условиях социальные СМИ в какой-то степени способствовали преодолению субъективности информации, циркулирующей в мировом пространстве политизированных СМИ, и тем самым привлекали к протестным движениям обостренное внимание.

***

Определенную известность в свете событий «Арабской весны» приобрела и транснациональная корпорация Google. Ваэль Гоним, старший менеджер по маркетингу компании Google на Ближнем Востоке, за несколько месяцев до начала активной фазы протестов создал на Facebook страницу под названием «Все мы Халед Саид» в память об убитом полицией блоггере, собиравшую вокруг себя активистов молодежных движений [DeLong-Bas, 2012]. Таким образом, Гоним стал сперва «электронным» лицом революции, а впоследствии и вполне реальным — после делегирования его тысячами пользователей социальных сетей выступить на площади Тахрир. Именно ему принадлежит небезызвестное высказывание: «Если вы хотите освободить общество, просто дайте ему доступ к Интернету». Несмотря на то что деятельность представителя Google на Ближнем Востоке носила сугубо индивидуальный характер и не дает оснований считать ее попытками руководства транснациональной корпорации влиять на ход революционных действий или направлять их в какое-либо русло, Гониму удалось выработать концепцию революционного поведения.

В недавно опубликованной и обретшей широкую популярность книге «Revolution 2.0» сотрудника Google и по совместительству одного из лидеров египетской революции на основе событий североафриканской столицы обобщены принципы и тактики освобождения страны от авторитаризма и засилья коррупции.

Среди прочих Гоним выделяет следующие общие принципы построения демократии посредством электронных технологий:

- Интернет является движущей силой перемен, предоставляя средства для общения и организации действий в реальном мире;
- веб-страницы выступают в качестве сообществ, где выражается солидарность пользователей и формируются призывы к тем или иным действиям;
- маркетинг революции проходит четыре фазы — регистрация на веб-странице, ознакомление с ее содержанием и взаимодействие с ним (оценки, комментарии и т.д.), пополнение контента собственной информацией и наконец активные действия «на улице», в реальности;
- в ходе подготовки стоит уделять внимание пропаганде идей, а не образов героев ввиду их зависимости от изменчивого общественного мнения [Ghonim, 2012]. К слову, несмотря на подобные призывы автора описываемой теории, транслирование образов людей, пострадавших от незаконных действий властей или активистов-революционеров, стало одним из мощных инструментов мобилизации протестной активности на протяжении «Арабской весны» во всех странах. Хотя, конечно, персонажей арабских револю-

ций сложно сопоставить с иконическими фигурами других восстаний — Мартином Лютером Кингом, Вацлавом Гавелом, Аятоллой Хомейни и др., скорее всего они были порождены самой революцией и лишь подогревали народное возмущение, причем, как правило, в виртуальной среде.

Помимо всего прочего в книге содержатся практические рекомендации относительно поведения демонстрантов при общении с полицией, варианты обхождения запретов на доступ к интернет-ресурсам и пр. Резюмируя свои размышления, Ваэль Гоним приходит к выводу, что большинство людей, в норме не проявляющих повышенной активности и не стремящихся подвергаться риску, становятся значительно смелее и активнее, когда объединяются вместе, и роль социальных медиа в этом процессе в контексте событий «Арабской весны» весьма велика. Вполне вероятно, появление книги «Revolution 2.0» было вдохновлено списком «Методов ненасильственных действий», которые можно найти в приложении к книге американского общественного деятеля Джина Шарпа «От диктатуры к демократии» [Sharp, 2010] и стала фактически дополнением к указанной работе, ориентированным на опыт конкретного государства.

Итак, пожалуй, наиболее значимой характеристикой использования социальных медиа в антиправительственных выступлениях 2011–2012 гг. стало то, что они повлияли в первую очередь на динамику социальной мобилизации. В отличие от традиционных средств массовой коммуникации, располагающих такими механизмами мобилизации, как распространение листовок, плакатов и пр., новые медиа предоставляют возможности скоростного и интерактивного взаимодействия. Группы и сообщества в Интернете использовались в качестве площадок для обмена информацией группами активистов.

Интернет-технологии явились не причиной распространения антирежимных выступлений в Арабском мире, а средством канализации протестной активности. Такого рода средство актуализировалось в тот момент, когда в обществе накопилось достаточно других веских оснований для недовольства. В странах с авторитарными режимами фактически отсутствуют другие возможности для артикуляции и канализации протестной активности. Интернет и, в частности, социальные медиа в этом случае становятся наиболее подходящим средством распространения информации ввиду своей быстроты, удобства, а также анонимности.

Стоит иметь в виду, что в каждой из арабских стран, затронутых волной антирежимных выступлений 2011–2012 гг., сложился целый комплекс политических и социально-экономических предпосылок накопления народного недовольства. Как уже было отмечено, некоторые страны, в том числе Тунис, Египет или Йемен, в соответствии с классификацией американского социолога Дж. Голдстоуна можно отнести к переходным режима [Goldstone, 1991], т.е. к типу авторитарных государств с проявлением тенденций к демократизации политической системы. По мнению Голдстоуна, именно переходные режимы являются наиболее уязвимыми для социально-политических потрясений. Кроме того, не стоит забывать и о таком немаловажном факторе, как последствия мирового экономического кризиса, существенно усугубившие ситуацию во многих арабских странах. Различные условия, сформировавшиеся в каждой из рассматриваемых стран, нашли свое воплощение и в использовании разнообразных инструментов информационных технологий в каждой из них, к примеру рэп-композиции в Тунисе, блоггерская активность в Египте и т.д. Таким образом, можно предположить, что если бы в каждой из рассматриваемых стран не сложилось достаточно оснований для всплеска народного недовольства действовавшими режимами, информационные технологии не смогли бы его спровоцировать или во всяком случае не стали бы синхронизирующим фактором для протестной активности во всем регионе Ближнего Востока и Северной Африки.

Использование социальных сетевых технологий тем не менее представляется возможным рассматривать в качестве автономной формы политической активности с высокой степенью вовлеченности, т.е. индивиды самостоятельно выбирает формы отстаивания собственных интересов и каналы проявления активности (в этом состоит ключевое отличие автономной формы политической активности от мобилизованной, в рамках которой вовлечение индивидов в политические отношения происходит под воздействием органов власти и принуждения, зачастую помимо его воли [Verba, Nie, 1972, p. 145]). Высокая степень вовлеченности в данном случае означает, что активность граждан находит свое выражение в составе различных общественных движений, групп интересов и пр.: в частности, сюда можно отнести объединение группы и сообщества в виртуальном пространстве, организацию митингов, демонстраций и т.п.

В контексте антирежимных выступлений в арабских странах Интернет в некоторых случаях сыграл роль своего рода спускового крючка протестной активности, особенно после попыток блокирования связи или значительного ограничения трафика. Кроме того, можно говорить и о политизации некоторых групп населения, отличавшихся до этого момента политической пассивностью: так, отключение «привычных» пользовательских ресурсов спровоцировало попытки посетить запрещенные ресурсы и, как следствие, повышенный интерес (в том числе активный, «на улице») к происходящим в стране событиям.

Литература

Беляков В.В. Революция 25 января в Египте: причины и следствия // Системный мониторинг глобальных и региональных рисков: Арабский мир после Арабской весны / отв. ред. А.В. Коротаев, Л.М. Исаев, А.Р. Шишкина. М.: ЛЕНАНД, 2013. С. 67.

Исаев Л.М. Лига арабских государств — фактор снижения рисков нестабильности в регионе? // Системный мониторинг глобальных и региональных рисков: Арабская весна 2011 г. / под ред. А.В. Коротаева, Ю.В. Зинькиной, А.С. Ходунова. М.: Изд-во ЛКИ, 2012.

Исаев Л.М., Шишкина А.Р. Сирия и Йемен: неоконченные революции. М.: Либроком, 2012.

Коротаев А.В. и др. Социально-демографический анализ Арабской весны // Системный мониторинг глобальных и региональных рисков: Арабская весна 2011 г. / под ред. А.В. Коротаева, Ю.В. Зинькиной, А.С. Ходунова. М.: Изд-во ЛКИ, 2012.

Макарычев М. Отчество? Проблема в неравенстве // Российская газета. 2011. 18 мая.

Нетёсова Ю. Египет показал: цензура в Интернете бесполезна. ИА «Росбалт», 08.02.2011.

Andrade K. Citizen media: Mobile phone democracy. ReVista Harv. // Rev. Latin Am. 2011. Spring/Summer. P. 36–37.

Andreas M. Kaplan & Michael Haenlein. Users of the World, Unite! The Challenges and Opportunities of Social Media // Business Horizons. 2010. Vol. 53. P. 59, 61.

Caldwell T. Sheffield police use Twitter in crowd control // The Guardian. 2012. 09.01.

DeLong-Bas, Natana J. The new social media and the Arab Spring. Oxford Islamic Studies Online. URL: http://www.oxfordislamicstudies.com/Public/focus/essay0611_social_media.html.

Ghonim W. Revolution 2.0. N.Y.: Houghton Mifflin Harcourt Publishing Company, 2012.

Gladwell M. Small change // New Yorker, 04.10.2010. URL: http://www.newyorker.com/reporting/2010/10/04/101004fa_fact_gladwell.

Goldstone J. Revolution and rebellion in the early modern world. Berkeley, CA: University of California Press, 1991.

Katz E., Lazarsfeld P.F. Personal influence: The part played by people in the flow of mass communications // Journal of Marketing. 1955.

PONARS Eurasia Policy Memo No. 159. 2011. May.

Sharp G. From dictatorship to democracy: A conceptual framework for liberation. Boston: The Albert Einstein Institution, 2010.

Shirky C. The political power of social media // Foreign Affairs. 2011. Vol. 90. No. 28.

Stebbins W. Social media and the Arab Spring: Where did they learn that? The World Bank. 02.11.2011.

Stepanova E. The role of information communication Technologies in the “Arab Spring”. Implications Beyond the Region Ponars Eurasia Policy Memo No. 159. 2011. May.

Verba S., Nie N.H. Participation in America: Political democracy and social equality. N.Y.: Harper & Row, 1972. P. 145.

Wolman D. The instigators. Atavist Inc., 2011.

Zuehlke E. In Arab Countries, mobile Internet and social media are dominant, but disparities in access remain. Population Reference Bureau, 2012. URL: http://www.prb.org/Articles/2012/arab-region-internet-use.aspx.

WORKSHOP
OF THE PROJECT
SHARING
KNOWLEDGE ASSETS
INTERREGIONALLY
COHESIVE
NEIGHBORHOODS

O. Choudinovskikh,
M. Denisenko
National Research University
Higher School of Economics

MIGRATION BETWEEN CIS COUNTRIES[1]

The objective of this work is to show the picture of permanent and temporary international migration movements between the independent states of the former Soviet Union during the years of their independence. Following this objective, were have used all the sources of information available in the CIS countries: censuses, results of the current migration registration, as well as surveys of population and migrants.

1. Common patterns of migration between the countries of the CIS

As it is known, the Soviet Union was a fairly closed country. Until the fall of the Iron Curtain and liberalization of the procedure of leaving the Soviet Union in the late 1980s, the population of the Union republics was changing by its natural increase and net migration exchange with other republics. In all in the USSR according to the Census 1989 more than 30 million people or 10,6 per cent of the population resided not in the republics, where they were born.

At present, the CIS migration situation is characterized by absolute predominance of resettlements within the region, the remaining role of Russia as the main hosting country for the migrants from the other CIS countries, as well as significant amounts of the temporary forms of migration, by many times exceeding the permanent migration; the data of the national statistical offices about the flows of migrants show that 92 per cent of all immigrants coming from the other CIS countries, and about 75 per cent of those who leave, move also to the other countries of the Commonwealth. The national censuses accomplished in the CIS after the collapse of the Soviet Union, also show that among the lifetime migrants born abroad, who have indicated their birth place, the vast majority (90% and more) are the natives of the

[1] The research leading to these results has received funding from the European Community's Seventh Framework Programme under grant agreement No. 266864 (Project SEARCH).

other CIS countries — the former Soviet republics. Temporary labor migration also mainly occurs within the CIS (between Russia and other countries, between Kazakhstan and the Central Asia states), the share of workers from the Central Asian states in the region amounts to 80–90 per cent; the citizens of the European part of the CIS to over 50 per cent.

In the future, Russia's role as the main center of attraction of permanent and temporary migrants from the CIS will remain. Provided, the economic and demographic factors create the necessary conditions for attraction of migrants, as sufficient ones should be recognized the deep historical/geographical/social aspects: availability of personal links between the residents of Russia and the CIS countries, as well as between extensive diasporas, knowledge of the language and daily life in Russia by the majority of migrants; geographical location and preserved transportation links over the former Soviet territory, visa-free entries for the citizens of the CIS countries.

2. Flows of migrants for permanent residence (long-term migration)

In 1990's the system of ongoing statistical registration of migration flows that was unified for all the republics, went out of order, and the quality of data on migration worsened[2]. Table 1 shows the estimations of the total immigration and emigration flows in the CIS countries during the past decade according to current migration statistics. Quality of migration statistics in that period improved essentially.

Speaking about the trends of long-term migration to Russia, one should note the reduction of flow of immigrants from Ukraine, and especially, from Kazakhstan, two countries that in 1990s were the main suppliers of migrants. Between 2000 and 2011 the share of immigrants from Kazakhstan to Russia reduced from 35 to 10 per cent, from Ukraine went down from 21 to 12 per cent. However, the share of Kyrgyzstan migrants increased — from 4 to 12 per cent, Uzbekistan migrants — from 11 to 18 per cent, Tajikistan migrants — from 3 to 10 per cent. Thus, in Russia, there is a tendency of gradual transition of the former temporary labor migrants to the category of migrants for permanent residence.

[2] One of the first investigations of this topic was made in the UN Population Division more that 10 years ago [UN DESA, 2001].

Table 1. Net migration flows of migration in the CIS countries, 2000–2010, thousands

Countries	Period	Arrivals	Departures	Net-migration
Armenia	2000–2009	14,0 (0,2)	90,0 (2,4)	–76,0
Azerbaijan	2000–2009	25,2 (0,3)	40,6 (0,5)	–15,5
Belarus	2000–2010	196,6 (2,0)	119,8 (1,2)	76,8
Kazakhstan	2000–2010	617,9 (4,1)	791,2 (5,3)	–173,3
Kyrgyzstan	2000–2010	45,4 (0,9)	385,0 (7,9)	–339,6
Moldova	2000–2006	21,7 (0,6)	50,2 (1,4)	–28,5
Russia	2000–2010	2389,4 (1,6)	823,8 (0,6)	1565,6
Tajikistan	2000–2010	14,7 (0,2)	108,1 (1,8)	–93,4
Turkmenistan	2000–2010	5,1 (0,1)	95,5 (2,0)	–90,5
Ukraine	2000–2010	451,4 (0,9)	526,5 (1,1)	–75,1
Uzbekistan	2000–2006	47,5 (0,2)	631,0 (2,6)	–583,6
	2000–2010	...	...	–786,5

Observation. In brackets — the ratio of the population in 2000, %.
Source: data from national statistical agencies, CIS Statistical Committee.

3. Stocks of permanent-type migrants from the newly independent states

The most important characteristic of the outcome of migration is the data on migrant population (stocks) residing in the country of destination. In this respect, for the countries that not so long ago made up a single state — the Soviet Union, there are certain difficulties, since the criterion of the country of birth is hardly applicable for most migrants. An impressive number of “international” migrants “born outside” Russia, Ukraine, Kazakhstan and other countries — participants of the CIS in the late 1990s is largely a result of resettlements done prior to disintegration of the USSR. Thus, according to the Russian census of 2002, out of 145,2 million of permanent population, 12 million people were born in other countries (of which 10,2 million — in the CIS countries). This figure (12 million) with the light hand of experts from the UN Population Division and the World’s Bank was presented to the world community as an estimate of the number of international migrants in the Russian Federation [Mansoor, Quillin, 2006]. But a large part of those millions were internal migrants, i.e. were changing their places of residence within the borders of one country. For this reason, data on the stock of population born outside of the CIS countries should be interpreted with caution (if it is not possible to specify the year of migrants” resettlement) because they do not always reflect the migration situation of the recent years. Over time the replacement of the generations of lifetime migrants of the Soviet period with the real international migrants of post-Soviet period will occur gradually.

Let us refer to the results of the population censuses conducted between 1989 and 2010[3]. Census of Belarus (1989, 1999, 2009), Kazakhstan (1989, 1999, 2009), Kyrgyzstan (1989, 1999, 2009), Russia (1989, 2002, 2010) and Ukraine (1989 and 2001) show that the number of lifetime migrants from the CIS countries among the resident population is decreasing in all the listed republics of the former Soviet Union, with the exception of Russia (Table 2). This reduction was strongest in Kazakhstan (54 per cent) and Kyrgyzstan (65 per cent). There was substantial increase of the number of those who did not indicate their places of birth as Belarus (188 thousand by 2009) and Russia (4,5 million people by 2010).

Table 2. Distribution of population of some CIS countries by their birthplace, thousands

Countries	Born in	1989	Around 2000	Around 2009	2000 to 1989	2009 to 2000	2009 to 1989
Belarus	CIS countries	1182,3	1069,8	850,2	0,90	0,79	0,72
	Belarus	8883,3	8886,4	8388,8	1,00	0,94	0,94
	Other	55,1	89,0	264,9	1,62	2,98	4,81
Kazakhstan	CIS countries	3518,2	1946,1	1608,5	0,55	0,83	0,46
	Kazakhstan	12 714,7	12 840,0	14 196,6	1,01	1,11	1,12
	Other	213,8	167,1	204,5	0,78	1,22	0,96
Kyrgyzstan	CIS countries	636,4	378,3	219,5	0,59	0,58	0,34
	Kyrgyzstan	3585,8	4425,4	5126,6	1,23	1,16	1,43
	Other	33,5	19,2	16,8	0,57	0,87	0,50
Russia	CIS countries	10 196,5	11 254,5	10 458,7	1,10	0,93	1,03
	Russia	135 549,8	131 608,7	127 116,4	0,97	0,97	0,94
	Other	994,1	2303,5	5281,4	2,32	2,29	5,31
Ukraine	CIS countries	6606,8	4837,3	–	0,73	–	–
	Ukraine	44332,1	42909,5	–	0,97	–	–
	Other	454,9	318,9	–	0,70	–	–

Source: data from national statistical agencies.

[3] Census of Azerbaijan (1999 and 2009), Georgia (2002) and Moldova (2004) did not cover all the territory of these countries. In Azerbaijan and Tajikistan the data on the place of birth were not published. One should keep in mind that the definition of resident population in the last Soviet census is different from those that were introduced in the next censuses. By the methodology of 1989 USSR population census, the resident population covered all those who resided at a specific place for 6 months and longer, including those who were temporarily absent if their absence did not exceed 6 months. In the following censuses as time criterion for determining permanent residence was used the term of 1 year in accordance with the recommendations of the UN.

Analysis of the data by the regions of birth shows that in all of the countries that we deal with, the number of those who were born in the European part of the CIS was reduced (Table 3). But it was especially significant in the Central Asia. In Kazakhstan, the total number of natives of Belarus, Russia, Ukraine and Moldova has decreased by 70 per cent, in Kyrgyzstan — by 80 per cent. Obviously, this dynamics is the result of the repatriation of the population of European descent. The characteristics of population dynamics should also be taken into account. The share of persons born in other Slavic republics and Moldova decreased in Belarus, Russia, and Ukraine, due to the reduction of migration exchange between them.

Table 3. The population of some CIS countries by the region of birth, thousands

Countries	Region of birth	1989	Around 2000	Around 2009	2000 to 1989	2009 to 2000	2009 to 1989
Belarus	European part of CIS	1076,3	946,6	726,0	0,88	0,77	0,67
	Central Asia	30,0	31,9	33,0	1,06	1,03	1,10
	Transcaucasia	76,0	91,3	91,2	1,20	1,00	1,20
Kazakhstan	European part of CIS	3125,4	1593,2	941,9	0,51	0,59	0,30
	Central Asia	297,2	302,1	628,5	1,02	2,08	2,11
	Transcaucasia	95,6	50,7	36,1	0,53	0,71	0,38
Kyrgyzstan	European part of CIS	414,2	184,6	83,5	0,45	0,45	0,20
	Central Asia	210,4	187,3	132,7	0,89	0,71	0,63
	Transcaucasia	11,8	6,3	3,3	0,53	0,53	0,28
Russia	European part of CIS	6494,1	5236,8	4541,5	0,81	0,87	0,70
	Central Asia	2646,9	4061,3	4225,8	1,53	1,04	1,60
	Transcaucasia	1055,4	1956,4	1691,4	1,85	0,86	1,60
Ukraine	European part of CIS	677,2	490,3	–	0,72	–	–
	Central Asia	5729,2	4133,1	–	0,72	–	–
	Transcaucasia	200,4	213,9	–	1,07	–	–

Source: data from national statistical agencies.

The number of immigrants born in Central Asia has increased in Russia, in Kazakhstan and in Belarus. In Kazakhstan and in the other republics of the Central Asia, the number of natives of the other Central Asian republics is growing not only because of economic migration, but also due to active policy of attracting repatriates (compatriots). The feature of Kyrgyzstan for two decades is that in this country the number of natives of almost all former Soviet republics has been reducing. The number of natives of the countries of Transcaucasia has increased in Russia, Belarus and Ukraine, mostly due to the lasting cultural/historical links and geographical proximity.

In general, before the collapse of the USSR approximately 26 million people who were born in other countries of the Commonwealth resided in the future CIS countries, by 2010 this number, by our estimations reduced to 18 million people. This decrease was mainly due to the reduction of the number of non-native-born not in Russia, where over the past two decades since the collapse of the Soviet Union, it has even increased, but at the expense of the other former Soviet republics.

Russian Population Census 2010 proved that "statistical" migrants (persons that moved before the breakdown of the USSR from other republic of the country) are replaced by real international migrants that moved after the breakdown of the USSR. Comparison of age-sex pyramids of foreign and foreign born population residing in Russia demonstrate consequences of the recent trends in migration: predominance of labour migration with prevalence of young males in these flows. Census also illustrated the historical aspect of migration to Russia and big differences between stocks of migrants from Slavic republics of the CIS area and its Central Asian part. Figures 1 and 2 show the most typical cases — stocks of migrants from Belarus and Tajikistan.

Population born in Belarus is rather old, most of these people arrived in Russia long before the breakdown of the USSR, while population born in Tajikistan is much younger: part of these people arrived in 1990-ies under pushing circumstances, the other are former (or actual) migrant-workers. Age and sex composition of citizens of two countries has much more in common and reflects the results of contemporary labour migration.

4. Labor migration

Millions of the CIS residents are involved in labor migration each year. However accurate calculation of migrant workers leaving the CIS countries is not available, since all countries are making their measurement using different criteria. Only Russia annually hosts over a million of legal migrants (number of work permits issued in 2010 was 1,2 million and 863 thousand migrants were employed). The number of migrants working illegally in Russia, can be three to five times larger, experts estimate it as 3–4 million. Besides Russia, significant flows of migrants from Moldova and Ukraine move to the EU countries (according to national surveys — 29 per cent and over 40 per cent, respectively). Over one third of labor migrants from Uzbekistan choose Kazakhstan. Assuming that Russia takes over 70 per cent of the flow, the total number of labor migrants from the CIS countries in the former Soviet ter-

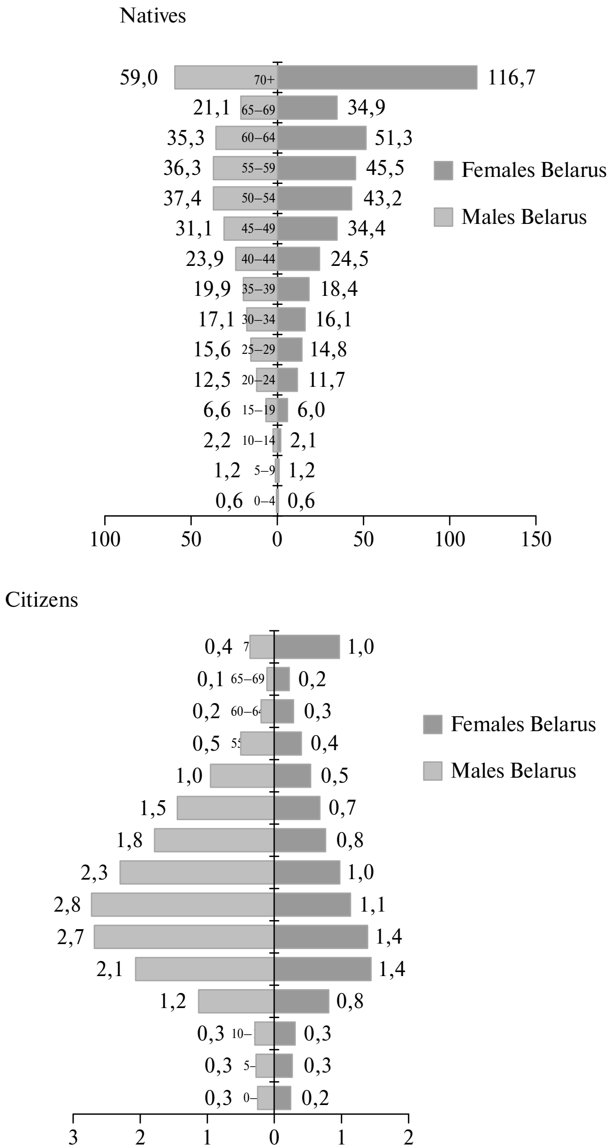


Fig. 1. Age-sex pyramids population born in Belarus and population of Belarusian citizenship residing in Russia (Census 2010), thousand

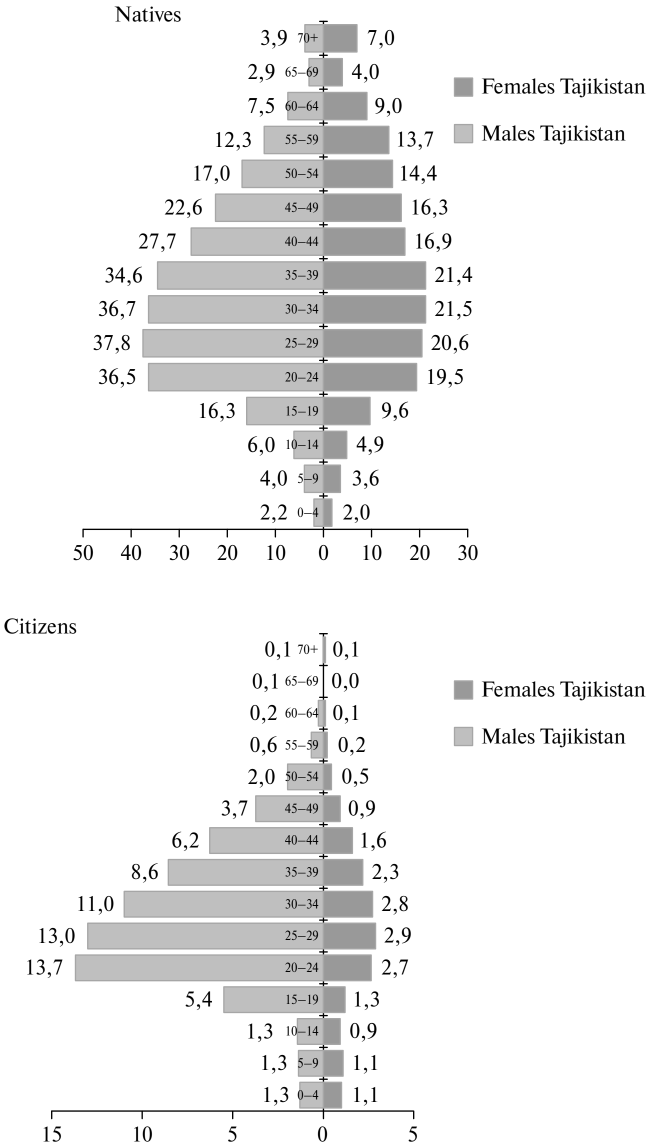


Fig. 2. Age-sex pyramids population born in Tajikistan and population of Tajikistan citizenship residing in Russia (Census 2010), thousand

ritories can be estimated as 7–8 million. Table 4 presents some estimation of the volumes of flows of labor migrants from certain countries of the Commonwealth.

The main difference of the flows of foreign labor between Russia and other countries of the region is not only in their volume, but also in composition of migrants by citizenship. The share of legal labor migrants from other CIS countries during the recent years in Russia has reached 75 per cent[4], in Belarus — about 40 per cent, in Ukraine — 30 per cent, in Moldova — roughly 20 per cent. In Kazakhstan, Tajikistan and Azerbaijan the share of migrants from the CIS did not exceed 10–12 per cent. Among the attracted foreign labor from the remote foreign countries in the CIS dominate the citizens of China, Turkey and Vietnam. Taking into account the patents that were sold, the proportion of citizens of the CIS in the flow of labor migrants in Russia are currently over 90 per cent. Currently, among foreign workers who arrived in the Russian Federation predominate citizens of the Central Asia — Uzbekistan (38 per cent) and Tajikistan (16 per cent). The flow of migrants from China is also significant (7 per cent). Since 2010, Russia accepts a special category of foreign workers, the so-called highly qualified specialists (HQS)[5]. In this so far small group of migrants (the stock of HQS by the end of 2011 made about 10 thousand people) share of CIS citizens was less than 7–8 per cent.

A typical feature of labor migration in the CIS is a huge number of migrants with irregular status or working without permits. The main reason for this is believed to be a very limited ability to control the situation from the side of the governments of the receiving countries (first of all — Russia and Kazakhstan); the exaggerated scale of "gray" economy, that employs most of the illegal migrants, the high profitability of using such migrants, that maintains the unpunished corruption schemes of hiring such foreigners. With all the relativity of data comparison, obtained from different sources applying different definitions of the migrant, they still make it possible to see that from the number of migrants who stayed in Russia to work, legally were employed no more than 60 per cent of the citizens of Moldova (2009) and 35 per cent of the citizens of Armenia (2008), less than 30 per cent of the citizens of Tajikistan (2009), about 30 per cent of the citizens of Kyrgyzstan (2009).

[4] Until 2010 the RF data about the workers from the CIS countries represented foreigners that were legally hired by Russian employers (who sent a special notification to the migration authorities). Since 2011 the information is available only on the number of issued regular work permits. Over 83 per cent of these documents were granted to the citizens of the CIS countries.

[5] The only criterion applied to migrants of this category is the wage — not less than 2 million rubles per year, and 1 million for professors and researchers (about 50 000 or 25 000 Euro respectively).

Table 4. Estimations of flow or the number of labor migrants from the CIS countries, 2005–2010[a]

Country	Labour migrants, thousands	Proportion of population in 15–59, %[b]	Proportion of migrants working in Russia, %	Source
Armenia	127 (up to 300 in Russia)	(15)	85–95	Living standard survey 2008 (experts' estimates)[c]
Azerbaijan	(up to 350)	(5)	85	(experts' estimates)[d]
Belarus	41,8 (at the census date), (up to 300 in Russia)	(5)	90	Population Census 2009[e]
Kyrgyzstan	225 (at the census date) (outflow up to 500 per year)	(15)	83–89	Population Census 2009 (experts' estimates)[f]
Moldova	300 per year (to Russia up to 300)	(20)	60	Labour force survey 2009–2010[g]
Tajikistan	430 (700)	(20)	95–99	Labour force survey 2008, Asian Development Bank (experts estimates)[h]
Uzbekistan	(1200–1600 in Russia)	(more than 10)	60–65	(experts' estimates)[i]
Ukraine	1476 (within 2005–2008)	(5)	48	Ukrainian External Labour Migration. National survey 2005–2008[j]

Observation. Including undocumented migrants; in brackets — experts' estimates.

[a] Russia and Kazakhstan plan to conduct surveys with a set of questions on labor migration in the future. Perhaps they will reveal the scale of departures from the countries that are currently considered in the region only as hosting countries for migrant workers.

[b] Authors' estimates for the reference period.

[c] In accordance with experts' estimates in the beginning of 2000-s the total number of migrant workers from Armenia – both short- and long-term, made about 500 thousand persons including 280 thousand that worked in Russia [Mukomel, 2005]. In 2010 the head of the Migration service of Armenia estimated the stock of labour out-migrants as follows: over 600–700 thousand of long-term and over 80-thoussand seasonal migrant workers [Yeganyan, 2010].

[d] According to MOI of Azerbaijan information in the beginning of 2000-s up to 1 million Azerbaijan citizens stayed in Russia as migrant-workers, 9 of 10 violated migration law of the RF [Otechestvennye Zapiski, 2004; Denisenko, 2010].

[e] National experts of Belarus note that there are no any more or less agreed estimates of volumes of labour out-migration from the country; all available values differ by one order [Shakhotko, 2011].

[f] Before the crisis – up to 500 thousand [UNDP, ILO, 2008].

[g] LFS of Moldova demonstrate a certain dynamics of migrant-workers stock from Moldova abroad, thousand: 2006 – 310, 1; 2007 – 335, 6; 2008 – 309, 7; 2009 – 294, 9. According to the Census 2004 data 273 thousand of residents of Moldova stayed abroad, including 242 thousand that left with a purpose to work.

[h] [Kuddusov, 2009; Olimova, 2009; ILO, 2010].

[i] [Denisenko, 2010].

[j] [Ukrainian external..., 2009].

5. Concluding policy remarks

The presented picture of migration over the post-Soviet territory is one of the most large-scale on the map of the world. In the future, the weakening of migration flows should not be expected, especially between Russia and Kazakhstan on one hand, and the other former Soviet republics, on the other. Pushing factor of development of these relations will be the continued differences in the expected scenarios of economic and demographic development. In Russia, however, as well as in Ukraine and Belarus, a significant decrease of population of working age (up to 10 million by 2021) is expected, as well as the acceleration of the aging process. Along with this process, in three Central Asian countries — Uzbekistan, Tajikistan and Kyrgyzstan — the population of working ages will increase by 5,4 million people. At the same time, millions of natives of the Commonwealth, who do not reside in the countries of their birth, along with the migrant workers are the guarantors of maintaining personal ties between the different countries of the CIS, and keeping a common language area.

Understanding of the importance of migration, not limited by "economic sense" is growing in the countries. Along with this a need to establish mechanisms for migration management is growing too[6]. Gradually an understanding is getting formed of donor and recipient countries for development of organized forms of recruitment of foreign labor, professional training of migrant workers, learning the language of a hosting country, etc. However, despite the large number of bilateral and multilateral agreements between the CIS countries in the field of migration, it is still impossible to talk about the formation of a common labor market and free movement between the countries [Zayonchkovskaya, 2009]. The CIS countries apply a system of constraints — in the form of quotas for work permits, employment bans for migrant workers, and so on. The lack of efficient enforcement of restrictive rules and regulations cause a large scale of illegal employment of foreign workers in the CIS [Choudinivskikh, 2012]. Nevertheless, there are positive examples of interstate cooperation in migration management. The most vivid of these is the Customs union between Russia, Belarus and Kazakhstan, and the agreement in the framework of the Union State of Russia and Belarus.

Due to these conditions, the future of migration situation in the CIS strongly depends on policy of the Russian Federation. In the regulatory framework of Russia, related to migration and naturalization, important changes occur during recent years. On June 13, 2012 the President of Russia has signed a new conception of the

[6] For more detailed information on migration policies in the CIS area, main mechanisms applied to regulate migration and obstacles for free mobility of labour in the region see [Chudinovskikh, 2012].

State Migration Policy of the Russian Federation. It is intended to increase the selective component of the migration policy, application of differential mechanisms of attracting and usage of the foreign labor, development of various forms of temporary employment, educational and academician migration. One of the key directions of the new migration policy is the development and implementation of the programs of integration of migrants.

References

Chudinovskikh O. Migration and bilateral agreements in the commonwealth of independent states // Free Movement of Workers and Labour Market Adjustment. Recent Experiences from OECD Countries and the European Union. OECD, 2012.

Denisenko M. Migration and remittances in Central Asia, Armenia and Azerbaijan (in Russian). ESCAP, Bangkok, 2010. URL: http://www.unescap.org/sdd/meetings/egm_mig_sep2010/mig_egm_paper_russian.pdf.

Irregular Migration. Otechestvennye Zapiski. 2004. № 4. P. 174 (in Russian). URL: http://www.strana-oz.ru/2004/4/nelegalnaya-migraciya.

Kuddusov J. Impact of the global financial crisis to tajik workers: Migrants' opinion. ILO, Ministry of Labour RT, 2009 (in Russian).

Kyrgyzstan: Economic growth, employment and poverty reduction. UNDP, ILO, 2008.

Migrant remittances to Tajikistan: The potential for savings, economic investment and existing financial products to attract remittances ILO, 2010.

Migration and remittances. Eastern Europe and the Former Soviet Union / ed. by A. Mansoor, B. Quillin. Europe and Central Asia Region. The World Bank, 2006.

Mukomel V. Migration policy in Russia. M., 2005. P. 328 (in Russian).

Olimova S. Tajikistan: from forced migration to labour migration // Post-Soviet transformations: reflection in migrations / ed. by Zh. Zaionchkovskaya, G.M. Vitkovskaya. 2009. P. 391 (in Russian).

International migration from countries with economies in transition 1980–2000. United Nation, Population Division, DESA. ESA/P/WP. 166, 2001.

Shakhotko L. International labour migration of the citizens of Belarus // Voprosy Statistiki. 2011. No. 8 (in Russian).

Ukrainian external labour migration. National survey 2005–2008. Kyiv, 2009.

Yeganyan G. Armenian net. Armenian news in Russian 19.07.2010. URL: http://armeniya.net/2010/07/19/.

Zayonchkovskaya Zh. Interstate partnership of Russia and the countries of Central Asia in the sphere of labour migration. Paper Presented at the Scientific Council of the Federal Migration Service of the Russian Federation. April 10. 2009 (in Russian). URL: http://www.fms.gov.ru/upload/iblock/4c6/zai.pdf.

A. Pikalova,
A. Mazurin
Centre for International Projects,
Institute for Statistical Studies
and Economics of Knowledge
National Research University
Higher School of Economics

ANALYSIS OF KNOWLEDGE DIFFUSION AND EU-NEIGHBORING COUNTRIES RESEARCH NETWORKS BASED ON THE OUTCOMES OF INTERVIEWS WITH INCO PROJECTS' CONSORTIUM MEMBERS[1]

1. Introduction

Strengthening of regional and multilateral co-operation between the European Union (EU) and neighbouring countries (NC) and shaping of a framework for its further development is a core task of the European Neighbourhood Policy (ENP)[2].

The objective of the European Neighbourhood Policy is to share the benefits of the EU's 2004 enlargement with neighbouring countries in stability, security and well-being reinforcement for all concerned. It is designed to prevent the emergence of new dividing lines between the enlarged EU and its neighbours and to offer them the chance to participate in various EU activities, through greater political, security, economic and cultural co-operation.

European Research Area initiative has emphasized that knowledge has become an increasingly decisive factor in the process of socio-economic growth and growing competition and cooperation. The capacity to generate and utilise knowledge, the

[1] The interview and analysis were implemented under the FP7 research project "Sharing Knowledge Assets: InteRregionally Cohesive Neighbourhoods" (SEARCH) project funded by the European Commission.

[2] Source: http://ec.europa.eu/world/enp/index_en.htm. ENP covers 16 of EU's closest neighbours: Algeria, Armenia, Azerbaijan, Belarus, Egypt, Georgia, Israel, Jordan, Lebanon, Libya, Moldova, Morocco, Occupied Palestinian Territory, Syria, Tunisia and Ukraine.

accessibility of information and the ability to be creative serve to give a country, or a group of countries, a significant comparative advantage in terms of economic competitiveness and promotion of social progress. Globalisation of the market and of the economy, which has become increasingly knowledge-based, has made the international dimension of science more important than ever. Since the problems have become increasingly complex and interdependent, it is quite normal that scientific cooperation should also take place on a wider and interdisciplinary scale. Environmental, social and economic change is taking place in all the regions with which the EU is involved in scientific and technological cooperation, among others the Mediterranean countries, the Western Balkans, the developing countries, Russia and New Independent States.

Being situated in the face of the challenges many countries realised that transition to innovation-based economy is only realistic route to sustainable development. In this context much wider set of links between research and innovation are emerged. Knowledge and the use of knowledge are directly linked to human resources capable of creating and using it. The European Research Area intends make it possible to consolidate the intellectual, scientific and cultural community and reduce the fragmentation of research within the EU which should be able to share its expertise and know-how with other countries and other regions for the benefit of sustainable and equitable development.

International S&T cooperation activities have grown in importance and successive Framework Programmes[3]. The Forth Framework Programme (1994–1998) responded to the above mentioned needs by establishing a specific RTD International Cooperation (INCO) programme. INCO was further developed in the Fifth Framework Programme (1998–2002) by strengthening systems and policy research with a view to meet demand for more integrated analyses and respond to the need to develop S&T policy dialogue with the major regions of the world. In the Sixth Framework Programme (2002–2006) the INCO programme received impetus from the 2001 Communication on the international dimension of the European Research Area (ERA)[4]. The FP6 INCO projects helped to open up the European Research Area to the world. They focused on the mutually beneficial efforts of the Community and its Member States on the one hand and INCO target countries and other third countries[5] on the other. The major activities included third country participa-

[3] The Framework Programmes for Research and Technological Development, also called Framework Programmes and abbreviated FP1 through FP8, are funding programmes created by the European Union in order to support and encourage research in the European Research Area.

[4] Source: http://ec.europa.eu/research/iscp/index.cfm?lg=en&pg=history

[5] Third countries are countries other than EU Member States and Associated countries to the Framework Programme.

tion in the various thematic areas such as: environmental, health protection, food security, rational use of natural resources, adjusting the system of industrial production and communication, conservation of cultural heritage.

It is thus important that the ownership of the knowledge and technology developed in partnership under this activity of the Framework Programme is equitably shared and actively used to promote and contribute to the creation of knowledge and expertise as a basis for improved regional co-operation strategies, the elaboration of concepts aimed at sustainable development, and enable societal innovation. Links to education, training, innovation institutions, local government and other appropriate institutions and processes are actively encouraged with a view to ensure the highest positive impact possible in developing and other partner countries. The activities under INCO support the implementation of the Community's foreign policy and development aid policy and strengthen, develop and consolidate partner countries' research systems as a means of reinforcing synergies with external policies. Research contributes to the solution of specific problems faced by third countries including NCs through equitable partnerships and to link them to the global commitments.

The Seventh Framework Programme (2007–2013) placed a new emphasis on international research cooperation, including by mainstreaming international cooperation across the entire spectrum of FP7 activities. FP7 also included strategic activities underpinning the building of ERA open to the world that requires a policy dialogue with major regions of the world and true partnership with those countries with which an S&T Cooperation agreements has been signed.

International Cooperation in the FP7 addresses three interdependent objectives[6]:

• supporting European competitiveness through strategic partnerships with third countries in selected fields of science and by engaging the best third country scientists to work in and with Europe;

• facilitating contacts with partners in third countries with the aim of providing better access to research carried out elsewhere in the world;

• tackling specific challenges that third countries face or having a global character on the basis of mutual interest and mutual benefit (e.g. contributing towards Millennium Development Goals and addressing global climate change, combating biodiversity loss, water and energy scarcity).

[6] Source: http://cordis.europa.eu/fp7/capacities/international-cooperation_en.html

2. Methodology and characteristics of the investigated sample

Analysis of knowledge diffusion and EU–NCs research networks helps to find out how the cross-border knowledge transfer actions affect innovation activities and thus regional economic performances, and how they should be improved to develop mutually profitable relationships among EU and neighbouring countries. The analysis of barriers hampering to knowledge spreading and research networking allows to formulate policy recommendations for strengthening knowledge flows within the EU territories and their wider neighbouring regions.

International collaboration networks initiated under EU Framework Programmes for Research, Technological Development and Demonstration Activities ensure knowledge transfer and research networking between the EU and NCs thus promoting innovation diffusion that is considered as a very complex phenomenon. In order to study the effect of networks set up by INCO category of projects within 5th, 6th and 7th EU RTD Framework Programmes on knowledge circulation a specially designed questionnaire was addressed to members of INCO consortiums. Collected data was analysed and used to develop recommendations on reinforcement of the relationship between the EU and the NCs both for the EU and the NC policymakers.

To identify interviewees, CORDIS[7] projects database with special emphasis on the involvement of participants from Neighborhood Counties was searched. In total 203 consortium members of FP5, FP6 and FP7 INCO projects from the EU and Neighbourhood Countries have been identified and contacted by HSE with the questionnaire. No one FP5 INCO consortium member has responded because of the remoteness in time of the FP5 execution period (1998–2002). Most of researchers involved in the FP5 projects have changed their positions, employers, and addresses and it was difficult to retrieve their valid contacts. 24 filled in questionnaires have been received (a response rate is about 12%) from participants of FP6 and FP7 (Table 1).

Table 1. Distribution of respondents by Framework programme

Programme	Number of responding members of consortiums	Responses, %
FP7	21	88
FP6	3	12
Total	24	100

[7] CORDIS, the Community Research and Development Information Service for Science, Research and Development. URL: http://cordis.europa.eu/

The examined INCO projects comprise the following groups of FP7 projects: INCO-NET, BILAT, ERA.NET, ACCESS4EU, INCONTACT. Among the amount of respondents 2 were members of FP6 projects in the areas of Health and Energy; 22 are members of FP7 projects including 11 members of INCO-NET, 6 — BILAT, 2 — ACCESS4EU, 2 — INCONTACT projects and 1 member of Capacity — Regions of knowledge subprogramme.

INCO-NET projects aim at supporting bi-regional dialogues in order to[8]:

- promote and structure the participation of third countries in the activities of FP7;
- promote regional integration as well as identification and the prioritisation of common research areas of mutual interest and benefit;
- facilitate the uptake and use of common identified research areas and the monitoring of performance and impacts of international S&T cooperation across the Specific Programmes of FP7.

The INCO-NET projects establish balanced partnerships, regrouping multiple international stakeholders (partners from research, industry, government and civil society) for research actions.

BILAT projects support the coordination for the enhancement and development of S&T Partnerships and focus on:

- improving the process of providing information on programmes and funding designed to promote cooperation of third countries in the Framework Programme;
- better identifying and demonstrating mutual interest and benefit in S&T cooperation between the EU and specific third countries;
- sharing best practices via joint fora such as workshops and presenting the state of the art and the prospects for cooperation in particular fields.

These actions comprise information and awareness activities, the establishment and reinforcement of information services such as a liaison/promotion structure, a comprehensive website and a mailing database, specialised thematic workshops or special high-level events both at the scientific level in specific third countries and in Europe as well as at the political and policy-making level. The activity is restricted to third countries, which have signed an S&T cooperation agreements with the EC or are in the process of signing such an agreement.

ERA-NET projects aim at stepping up the cooperation and coordination of research programmes carried out at national or regional level in the Member or Associated States through the networking of research programmes, towards their mutual opening and the development and implementation of joint activities. These projects lead to a greater understanding of R&D procedures in countries outside the EU,

[8] European Commission Research — International Cooperation portal. URL: http://ec.europa.eu/research/iscp/index.cfm?lg=en&pg=projects.

new opportunities for collaborative research, or the development and adoption of new evaluation protocols and procedures. The launch of a joint call for proposals co-financed by national resources enhance the synergies with and the impact of the ongoing bilateral S&T cooperation between Member States and third countries.

ACCESS4EU projects aim to increase awareness among researchers in the EU Member States and Associated Countries of opportunities in research and/or innovation programmes managed by third countries with an S&T agreement. ACCESS4EU projects identify programmes open to EU researchers and promote their participation, thus enhancing the reciprocity aspect of the S&T agreements. ACCESS4EU projects contribute to increasing in the number of effective collaborations of European research organisations in such research programmes as well as in the improvement in mutual understanding of respective research systems in Europe and third countries. A key element of the ACCESS4EU common dissemination strategy is the common web portal which serves as the unique access point to all eleven ACCESS4EU projects.

The aim of INCONTACT project is to reinforce the network of National Contact Points (NCP) for the FP7 under Activities of International Cooperation by promoting trans-national cooperation. The action focuses on identifying and sharing good practices. This entails various mechanisms such as benchmarking, joint workshops, training, and twinning schemes. Practical initiatives to benefit cross-border audiences are included, such as trans-national brokerage events.

Figure 1 shows the distribution of the respondents by country. More than two thirds of the respondents are from Member States or Associated Countries (MS/AC). 25% originate from EU Neighbourhood Countries and Russia (Table 2).

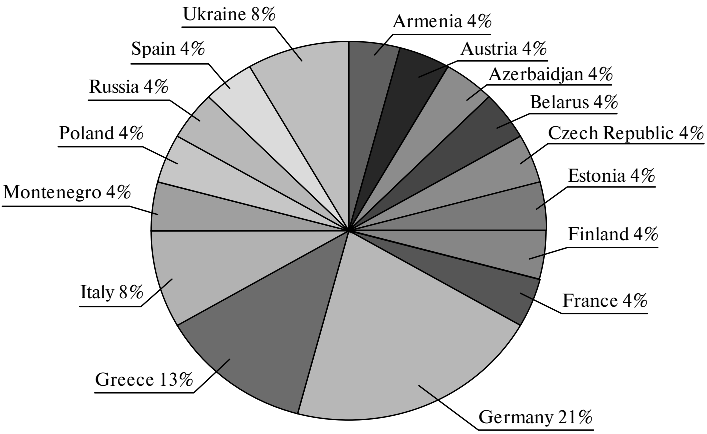


Fig. 1. Distribution of responding INCO consortium members by country

Table 2. Distribution of respondents between MS and NC

Countries	Number of responded people	Responses, %
MS	18	75
NCs and Russia	6	25
Total	24	100

The respondents were at the extent of 79% engaged in Coordination and Support Actions of INCO subprogramme. 21% of interviewees have been involved in INCO projects which thematic research area could be explicitly specified (Table 3).

Table 3. Distribution of projects by horizontal/thematic research area

Research area	Responses, %
At least one research area	21
Coordination and Support Actions	79

The following thematic research areas were most frequently indicated by respondents as supported in the course of the projects: Energy; Health/Life Sciences; Food, Agriculture, Fishery, and Biotechnology; Information and Communication Technologies; Environment (including Climate Change); Transport (including Aeronautics) and Socio-Economic Sciences and the Humanities/Citizens (Figure 2).

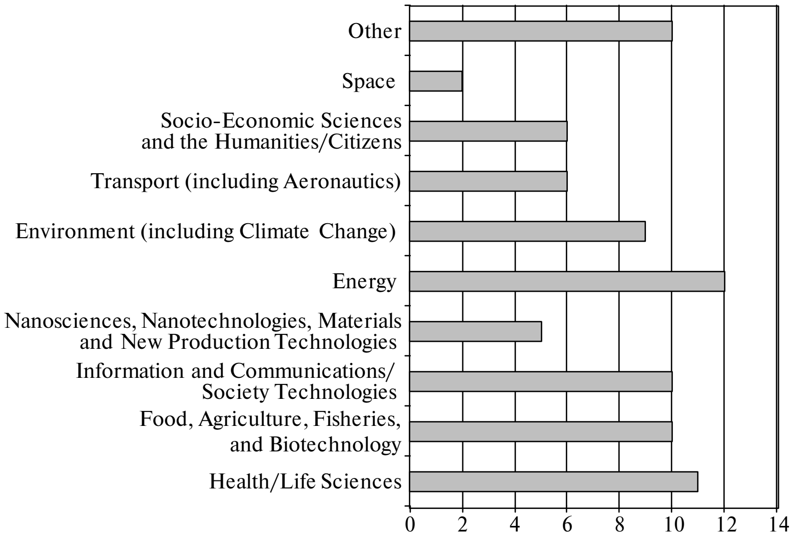


Fig. 2. Thematic research areas

3. Activities of the INCO projects aimed at knowledge diffusion and research networking

Among activities of the projects aimed to knowledge diffusion and research networking 96% of respondents specified workshops and seminars, 88% — creating specially designated web-sites and portals, 79% — newsletters' dissemination. Furthermore respondents frequently mentioned such important networking activities as policy dialogue, holding of information days and publications — 71%, brokerage events — 54% and scientific conferences — 46% (Figure 3).

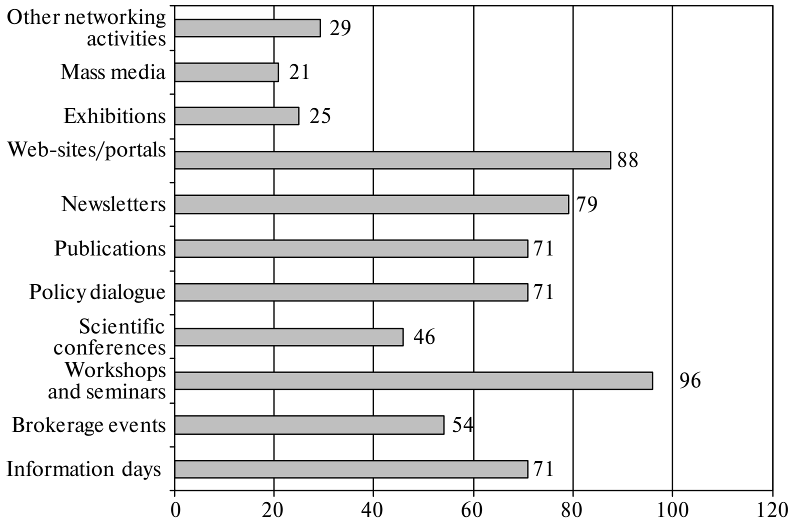


Fig. 3. Activities of the INCO projects aimed at knowledge diffusion and research networking, %

As other networking activities carried out during projects implementation the interviewees added trainings (including trainings of project managers), webinars, direct networking of people via e-mail, summer schools for young scientists, twinning activities and use of social media: Facebook and Linked-in.

4. Benefits and effects of the INCO projects activities

The most important benefits. Among the three very important benefits of the INCO projects the most part of the respondents (71%) indicated the establishment of new partnerships for future international research cooperation (Figure 4). 58% of the respondents highlighted learning gains about EU Framework Programmes, 50 and 46% respectively considered the importance of setting up enhanced contacts among policy makers, research community & industry and the establishment of the research or technological EU-Neighbour Countries networks.

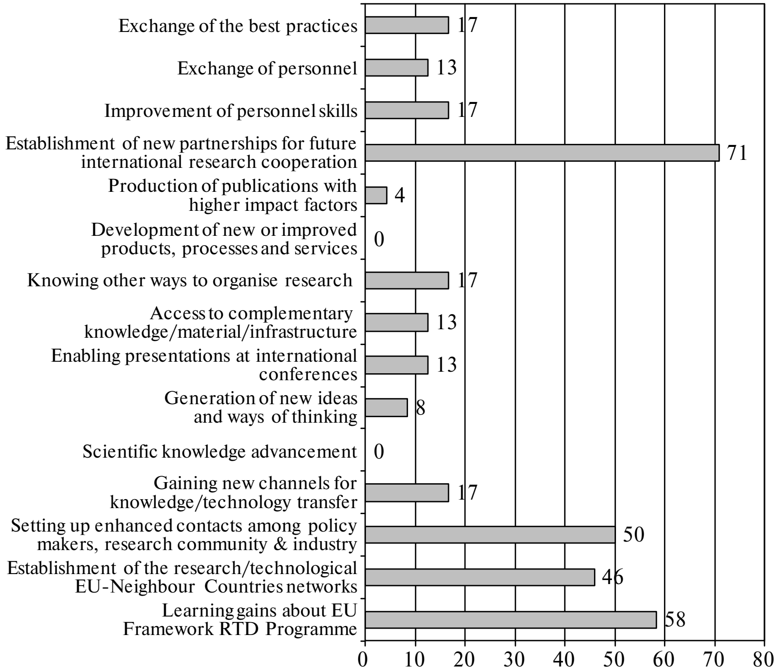


Fig. 4. Most important benefits of the project activities, %

Gaining new channels for knowledge and technological transfer as well as exchange of best practices, improvement of personnel skills and knowing other ways to organise research were perceived by respondents a little less important (17%).

Main beneficiaries. Between main beneficiaries of the project activities respondents noticed as the most benefited researchers (46% — the most and 33% — the second most benefited), policymakers (42% — the most and 33% — the second most benefited), and managers of research organisations and universities (25% — the most and 33% — the second most benefited) (Figure 5).

Other groups of beneficiaries of INCO projects are innovation support structures (e.g. cluster managers, managers of technology parks, etc.) and National Contact Points of EU Framework Programmes (the main providers of information and advice on participation in FP).

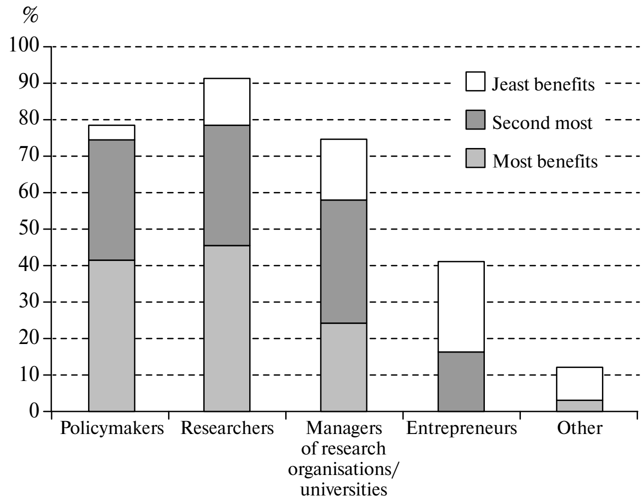


Fig. 5. Main beneficiaries of the project activities

Barriers to research networking and knowledge diffusion. Among the factors impeding smooth and fruitful research networking and knowledge diffusion between EU and NCs, the most influential factors seems to be the lack of financial support for international cooperation (17% of the respondents considered it extremely severe and 54% moderately severe), incompatibility of national legislation and administrative regulations which make trans-national activities difficult (38% extremely severe and 21% moderately severe), the hampered access to international networks and platforms for researchers (8% extremely severe and 46% moderately severe) and the lack of personal contacts in international research networks (17% extremely severe and 38% moderately severe).

Other extremely severe or at least moderately severe barriers to research networking and knowledge diffusion were (Figure 6) among personal factors — foreign language skills of participants (38%) and administrative factors — confidentiality protection and IPR (34%). As to capacities of involved institutions, the lack of the international communication culture and the lack of information exchange were for 42 and 41% respectively of the respondents extremely or moderately severe.

On the other hand, other potentially problematic issues, like difficulties generated by the cooperation partner, lack of personal interest for international collaboration, non-recognition of international R&D cooperation for scientific promotion and the quality of the outputs caused — at average — comparatively little difficulties.

Main lessons learnt about knowledge diffusion and research networking. During implementation of INCO projects 71% of respondents completely and 21% par-

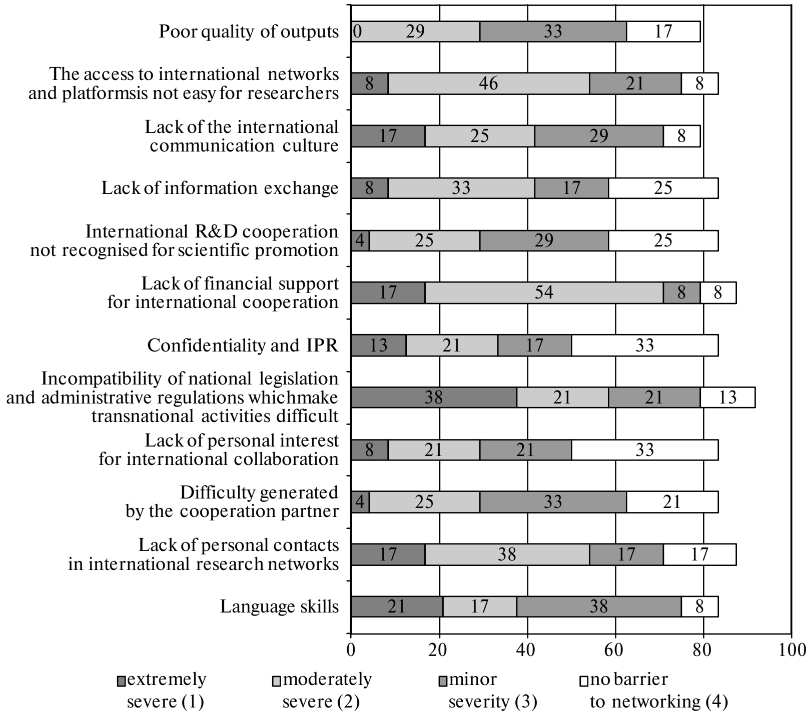


Fig. 6. Barriers to research networking and knowledge diffusion, %

tially promoted EU Framework Programme in Neighbouring Countries. 50% completely, 46% partially — set up new channels for knowledge diffusion. 58 and 67% of respondents partially intensified innovation diffusion between EU MS and NC and strengthened cooperation between research and innovation actors respectively (Figure 7).

5. Conclusions and recommendations to improve the support of international research and innovation cooperation, knowledge diffusion between EU and Neighbouring Countries

International collaboration in STI mostly occurs among actors with equivalent capacities and shared interest in avoiding duplication. This means that actors with lower research capabilities may be excluded from the collaboration process. However, the inclusion and integration of EU neighbouring countries with weaker STI

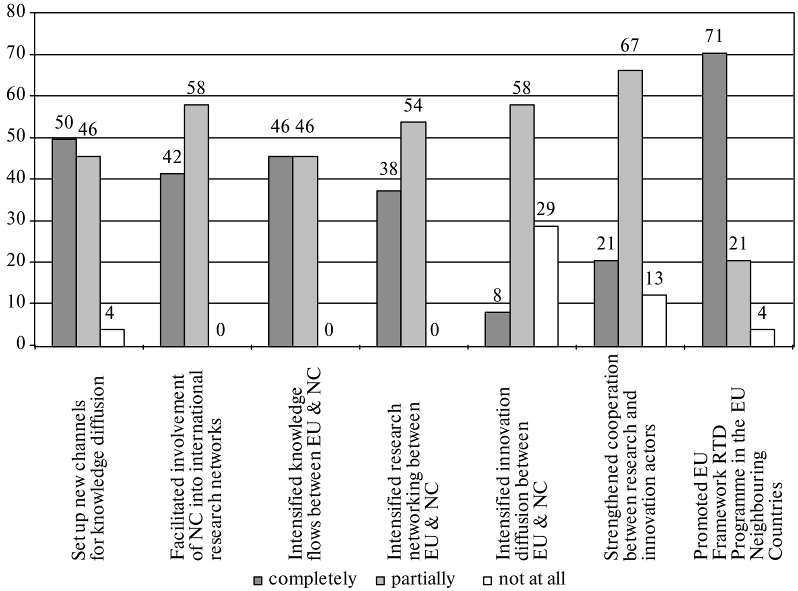


Fig. 7. Main lessons learnt about knowledge diffusion/research networking, %

capacities is indispensable to achieve the goal of such collaboration — to find and implement solutions to the challenges that affect the nations of the world, regardless of their STI capacities. Indeed, these countries may be those most affected by certain global challenges. Their integration to international research networks can allow them to contribute their specific knowledge and expertise and can help build their STI capacities. Furthermore, their integration should not be viewed as an accessory to economic development and their active engagement should be sought as one of the objectives of European Neighbourhood Policy.

The results of survey demonstrated that mainly participants of INCO projects accomplished important objectives of their work in terms of knowledge diffusion and research networking and succeeded in intensifying innovation diffusion and research collaboration between EU and NCs, facilitating involvement of the last-mentioned into international research networks. Respondents indicated as the most benefited group of project activities researchers and policymakers. However the forthcoming EU Framework Programme Horizon 2020 places much emphasis on innovation, to underpin competitiveness across a range of existing and emerging industries and sectors. This raises the need to shift the focus of INCO projects on innovation.

Based on the responses of participants of the INCO projects several conclusions concerning the state-of-the-art of knowledge diffusion and EU-Neighbouring Countries research networking activities can be generated.

One of the findings of the present analysis is that the INCO projects is one of the effective instruments to promote participation of NCs in EU FP programmes and to spur cross-border EU—NCs STI cooperation. Knowledge diffusion and research networking are carried out through conferences, workshops, seminars and information days, specially designated web-sites and portals, dissemination of newsletters and other networking activities. It also can be concluded that INCO projects promote policy dialogue, setting up of new partnerships for future international research cooperation and contacts among policy makers, research community & industry.

The following recommendations to overcome obstacles identified by members of INCO projects consortiums could be proposed.

As the most influential factor hindering EU—NCs research networking, the lack of financial support for international cooperation have been highlighted. In this regard it could be recommended to national governments in EU and NCs to analyse obstacles for increasing public and private expenditures for S&T and international cooperation activities as inalienable part of research capacity and competences growth. The most effective mechanisms and practice of expenditures restructuring and increasing could be delivered by more successful countries to the less ones. Deficiency of funds could be reduced by different conjunctions of multilateral, bilateral and national co-financial schemes. It could be used the experience of EU—Russia cooperation expressed in conducting of coordinated calls with reciprocal financial support from EU and Russian programmes. In this context the EU's ERA-NET initiative stimulating coordination of programme owners took a step forward in attraction of national funding for joint research. It could be recommended to the EU and NCs policy makers to set up collaborative competitive innovation funding programmes as a means to stimulate the development of innovative companies. Such programmes could support joint R&D projects designed to lead in the mid-term to innovative products, services or processes of significant economic and/or societal value.

There are differences in national legislations and administrative regulations which make the implementation of trans-national activities more difficult. To reduce legal constraints such as IPR and licensing barriers hindering cooperation need to be removed (e.g. for international researchers mobility, protection and utilization of intellectual property, transfer of funds as well as scientific equipment, shipping of scientific material and samples etc.) and appropriate national legal frames should be designed according to international standards. Emphasis should be put on both the protection of each other's knowledge and on the trans-national access to it allowing international exchange of scientific data and results while guaranteeing the rights of individual partners.

Hindered access to international networks and platforms for researchers, lack of personal contacts in international research networks and lack of international communication culture could be overcome through more active support of participation of researchers in international scientific events (conferences, brokerage events, etc.), co-authorship in international publications, training activities in science management, mutual learning exercises. The linguistic barriers could be reduced through promotion of more knowledge of foreign languages, also through modules and disciplines taught in a foreign language in universities. It would be useful to establish EU—NCs mobility programme for young researchers based on university networks operating joint programmes, especially Joint Doctoral Programmes, ideally leading to Joint PhDs.

Information exchange could be improved through widespread networks of National Contact Points established under EU Framework Programme. Mutual learning activities like joint workshops, exhibitions, jointly elaborated information systems, publication of reference books, staff exchanges could be proposed to be organised at multilateral and/or bilateral level EU MS—NCs.

Abbreviations and definitions

AC	Associated to FP7 Country — a state which is a party of an international agreement with the European Community, under the terms or on the basis of which it makes a financial contribution to all or part of an EU framework programme for research and technological development (Albania, Bosnia & Herzegovina, Croatia, Faroe Islands, Former Yugoslav Republic of Macedonia, Iceland, Israel, Liechtenstein, Republic of Moldova, Montenegro, Norway, Serbia, Switzerland, Turkey)
EC	The European Commission
ENP	European Neighbourhood Policy
ERA	The European Research Area
ETP	European Technology Platform
EU	The European Union
EU MS	The European Union Member States
FP5/FP6/FP7	The Fifth/Sixth/Seventh Framework Programme of the European Community for Research, Technological Development and Demonstration Activities
HSE	National Research University "Higher School of Economics' (Russia)
ICPC	International Cooperation Partnership Country. Countries covered by the European Neighbourhood Policy and countries with S&T Agreements
INCO	International Cooperation
IPR	Intellectual property rights
NPC (NC)	16 partners addressed by the ENP: Algeria, Armenia, Azerbaijan, Belarus, Egypt, Georgia, Israel, Jordan, Lebanon, Libya, Moldova, Morocco, Occupied Palestinian Territory, Syria, Tunisia, Ukraine
PCA	Partnership and Cooperation Agreement
RAS	Russian Academy of Sciences
R&D	Research and Development

RTDI	Research, Technology Development and Innovation
S&T	Science and Technology
SME	Small and Medium Enterprise
STI	Science, Technology and Innovation
Third country	A state that is neither a Member State nor an Associated Country

References

European Commission Directorate-General for Research. The international dimension of the European Research Area. URL: http://ec.europa.eu/research/iscp/publication/era-int-dimension/pdf/inco-leaflet_en.pdf.

Hasanov A., Pikalova A., Wick B. et al. White Paper on opportunities and challenges in view of enhancing the EU Cooperation with Eastern Europe, Central Asia, and South Caucasus in Science, Research, and Innovation. Athens. 2012. URL: http://www.inco-eeca.net/_media/White_Paper_on_EU-EECA_Cooperation_in_STI_final_April2012.pdf.

Le Gohebel M., Pecarz D., Handler K., Schuch K. S&T Cooperation between the EU and Ukraine: Benefits and barriers // Journal Foresight-Russia. 2011. Vol. 5. No. 3. P. 44–57.

Pikalova A. Conclusions of the 2nd stakeholders conference “Best practices in science, technology and innovation policies”. Bonn, 2010. URL: http://www.inco-eeca.net/_media/PSC_Moscow_2010_conclusions_for_web.pdf.

A. Tatarko

National Research University
Higher School of Economics

ARE INDIVIDUAL VALUE ORIENTATIONS RELATED TO SOCIO-PSYCHOLOGICAL CAPITAL? A COMPARATIVE ANALYSIS DATA FROM THREE ETHNIC GROUPS IN RUSSIA[1]

There are a number of socio-psychological phenomena that contribute to the development of society. It is necessary to introduce a notion that would unite these phenomena as well as highlight the main ones. I propose to use the term of "socio-psychological capital". The meaning of the notion "capital" can be translated from Latin as "main".

Social capital can be operationalized as a resource that is encompassed in social networks and is accessible to the actors included in them. Thus, this concept has two important components: 1) the *resources* involved in social relations and not the people and 2) the *access* to such resources that actors have [Häuberer, 2011].

The holder of social capital is the group of people, but social capital, as a group resource, is formed from separate "investments" of group members. What do people "invest" into the group? In fact, their contribution is relationship with other members of the group and with the group as a whole, which can be defined as "socio-psychological capital". Socio-psychological capital of separate people at the group level leads to the emerging of community characteristics based on which it is categorized as having high social capital. In this case, the social community as a whole system begins to possess social capital as a certain set of tools for achieving its goals: compliance without sanctions, self-organization (community cohesion), and political activity. However, people's attitudes are at the heart of social capital: attitudes towards the social environment (trust, tolerance); attitudes towards the community as a whole (perceived social capital, social trust); attitudes towards one's belonging to a community (identity)). All these types of attitudes are the socio-psychological

[1] The research leading to these results has received funding from the HSE Basic Research Program.

capital of the group. They are "invested" into a group by separate people, but belong to the group as a whole.

Attitudes are the key aspects of mental life along with mental processes, features and states. From the author's standpoint, groups with particular resources of attitudes are characterized as having high social capital. Thus, *socio-psychological capital is the resource of psychological attitudes encompassed in social groups and accessible to individuals included in them*. This resource is reflected in the behavior (creation of networks, associations, and self-organization) which is viewed as social capital. However, behind such behavior there are always certain attitudes towards groups as holistic entities, towards individual members of these groups and towards one's own membership in these groups (social identity).

1. The structure of the socio-psychological capital of a multicultural society

Since the concept of socio-psychological capital is new, up till now there are no theoretical approaches for studying its structure. In this report, we propose a theoretical approach to the structure of socio-psychological capital of a multicultural society. As socio-psychological capital is the basis for the formation of social capital and is linked to it, by offering a theoretical approach to the structure formation of socio-psychological capital, I set base on existing views on the structure of social capital.

Table 1 highlights the most valid indicators of social capital frequently encountered in the literature. The second column presents the corresponding indicators of socio-psychological capital of a multicultural society, i.e. the socio-psychological phenomena responsible for the formation of corresponding elements of social capital.

2. Perceived social capital

Perceived social capital is the attitude towards society as a whole. Attitude towards society is a very broad construct and, when speaking about social capital, it is necessary to study people's perceptions of the very attitudes in society that are considered as social capital. This construct can be described as "perceived social capital". It is not a sequential element along with other components of socio-psychological capital, rather it influences them; however, it is one of the elements of the psychological structure of society's social capital.

Empirical studies have shown that trust towards other people is mediated by perceptions of trust of others, or, as authors call it, "ascribed trust" [Van Staveren, Knorringa, 2007; Häuberer, 2011]. These findings can be well explained by the so-

Table 1. Indicators of social capital and their relation to indicators of socio-psychological capital

Indicators of social capital	Corresponding indicators of socio-psychological capital of a multicultural society
Involvement in community, social activities (e.g. signing petitions), membership in various organizations [Putnam, Feldstain, 2000; Onyx, Bullen, 2000; Goldfinger, Ferguson, 2009; Veenstra, 2002]	Civic identity (Valency, strength)
Participation in volunteer activities [Lillbacka, 2006; Goldfinger, Ferguson, 2009; Carpenter, Daniere, Takahashi, 2003]	
Trust (generalized, social, institutional) [Lillbacka, 2006; Carpenter, Daniere, Takahashi, 2003; Goldfinger, Ferguson, 2009; Nahapiet, Ghoshal, 1998]	Trust: interpersonal trust; social trust and trust towards the members of other ethnic groups; institutional trust
Social networks, individual social capital (the number of people to whom one can ask for help) [Lillbacka, 2009]	
Cognitive social capital [Lehis, 2008]: • general trust; • the level of involvement in a community or communities (identity); • trust towards a community or communities; • trust towards central government	

cial exchange theory [Schiff, 1992]. Before investing one's own resource of attitude in society a person should estimate how much this resource is already present in the society. Generally, people would find it unreasonable to invest where others are not investing. While economic capital is in bank accounts, and human capital is concentrated in the minds of people, social capital existing in the social structure of relations. Social capital is a resource that an actor must constantly *correlate* with his/her environment.

The perception of the level of social capital is important for one's own orientation towards success and economic activity. For example, Kilkenny, based on empirical research data from 800 small businesses in 30 towns in Iowa, found that perceived support of local community, combined with equality and support within companies had a positive and highly significant correlation with employee perceptions of success of their companies [Kilkenny et al., 1999].

3. Individual value orientations as a predictor of socio-psychological capital

Some authors studying the problem of social capital, considered the unity of values within a group or society as one of the indicators of social capital [Munene, Schwartz, Kibanja, 2005]. Bankston, arguing with Coleman, pointed out that social capital cannot simply be a reflection of the structure of relationships between separate people, on the contrary, it must include values, beliefs and expectations that are maintained and transferred within the group [Bankston, 2004, p. 177].

When considering the issue of social capital, the use of value categories allows to overcome the problem of the so-called "black" or "grey" social capital — when the unity of certain groups is not used for the benefit of society but against it. In this regard, Gupta pointed out that classical concept of social capital does not distinguish between the trust in society created for social "good" versus social "bad". In fact, for example, the trust among members of mafia and other socially undesirable networks does not constitute social capital. Ethical values *guide* social trust which subsequently develops into "ethically oriented" social capital [Gupta, 2003, p. 975].

Thus, individual value orientations in these studies are generally viewed at group level (i.e. in an aggregated form), and the degree of unity within a group is regarded as one of the sources of its social capital. Although this is a valid position, it is, however, necessary to clarify it. Values affect human behavior in different modes; there are values that induce competition or lead to confrontation between different groups. In particular, there are reports showing that the rapid rise of materialistic value orientations that occurred among American youth in the 1970s and 1980s severely eroded levels of social trust [Rahn, 1998, p. 545]. Therefore, it is important to identify the groups of values that promote unity, i.e. formation of social capital.

While studying the influence of concept values on the socio-psychological capital we used the concept of values proposed by Schwarz as theoretical and methodological grounds for studying the impact of values on socio-psychological capital [Schwarz, 1992]. Schwartz identified a culturally universal value-motivational structure of an individual by highlighting 10 types of universal values (Universalism, Benevolence, Self-Direction, Conformity, Achievement, Security, Power, Hedonism, Tradition, and Stimulation) which he later combined into four value oppositions: Openness to Change — Conservation and Self-Enhancement — Self-Transcendence. It is easy to understand that not all of the 10 values identified by Schwartz can contribute to positive attitudes and the formation of socio-psychological capital.

According to the Schwartz's theory, the values are arranged on two axes Self-Transcendence — Self-Enhancement and Conservation — Openness to Change. Self-Transcendence values maintain positive relationships with other people. We suppose that Self-Transcendence values make contribution to the formation of socio-psychological capital. So, Self-Transcendence values may demonstrate positive impact on socio-psychological capital. Self-Enhancement values are responsible for individual achievement. So, Self-Enhancement values may demonstrate negative impact on socio-psychological capital.

Value oppositions Self-Enhancement — Openness to Change are responsible for the relationship between the person and society. Thus, these values also may be related to the socio-psychological capital, which person “investing” in the society.

The aim of the study — to assess the impact of individual values on socio-psychological capital of the representatives of various ethnic groups.

The need to take culture into account stems from the fact that in different cultures universal individual values are distributed unequally [Magun, Rudnev, 2010]. This tendency becomes even stronger when the analysis is at the level of value oppositions, that is, when values that have logically common characteristics combine into groups. We can, therefore, assume that values learned in the process of socialization and cultural transmission affect an individual’s attitude to society, i.e. the socio-psychological capital which lies at the base of social capital. In addition, culture itself affects social capital. There are studies showing that there is a relationship between cultural dimensions (in particular, individualism-collectivism) and social capital [Allik, Reallo, 2004].

4. Methodology

Participants of the study. The sample consisted of representatives of three ethnic groups living in the North Caucasus Federal District of Russia: Russians, Chechens and Ingush (Table 2).

Table 2. The characteristics of the study sample

Ethnic group	N	Sex		Age (median)
		male	female	
Russians	103	49	54	31,5
Chechens	105	39	65	24
Ingush	109	54	55	23
Total	317	142	174	

Respondents were recruited predominantly at their workplaces (markets, factories, building sites, etc.) as well as among the interviewers’ friends and acquaintances using the snowball technique. Interviews were conducted in person. The questionnaire was offered in Russian and took approximately 40 minutes to complete.

The variables and their indicators.

1. *Socio-psychological capital:*

1) Perceived social capital: Respondents rated how typical five different behaviours that express cohesion and reciprocity are among the people in their environ-

ment (e.g. behaving respectfully to one another). Items were rated on 5-point Likert-type;

2) Civic identity (self-developed instrument). We assessed two aspects of civic identity, strength and valence, each on a 5-point Likert-type scale;

a) Respondents indicated the *strength* of their civic identity in response to the question: "Do you feel that you identify closely with your country (Russia)?". Response options ranged from 1 to 5;

b) They indicated the valence of their civic identity in response to the question: which (one) of the following describes your feelings about your (Russian) nationality (pride, confidence, none, offence, shame)? According to the instruction, respondents were requested to choose one of them;

3) Generalized trust. We assessed individuals' general level of trust with the following question from the World Values Survey: generally speaking, do you feel that most people can be trusted, or that you can't be too careful in dealing with people? Responses ranged from 1 to 5.

2. *Individual value orientations.*

Schwartz Value Survey (SVS) contains 57 items in terms of value descriptions. The respondent is asked to rate how characteristic each value is of him/her using a scale from –1 to 7.

In accordance with the key, the average score is calculated for the 10 scales corresponding to the 10 types of motivation (or individual-level values) identified by Schwartz: Power, Conformity, Benevolence, Security, Tradition, Universalism, Self-Direction, Stimulation, Hedonism, Achievement [Schwartz, 1992].

5. Research results and discussion

Modeling structural equations we tested the hypothesis regarding the influence of value orientations on indicators of socio-psychological capital in three ethnic groups living in one region of Russia. The modification indices suggested that the greatest model improvement would be achieved by making some changes, therefore the final models differ in their structure from the originally tested ones. Table 3 presents the goodness-of-fit of models; Figures 1–3 present the graphical representation of all three models.

Figure 1 shows the relationship between value orientations and socio-psychological capital in the Russian group. This model has undergone several modifications in comparison to its original formulation. This and two others figures present standardized regression coefficients and the percentage of variance in the dependent variables which is explained by the total effects of independent variables.

Table 3. Fit statistics for structural models, the relationship between value orientations and socio-psychological capital in three ethnic groups

Group	χ^2	df	CFI	RMSEA	PCLOSE	*n*
Russians	45,7	36	0,98	0,04	0,54	103
Chechens	44,2	36	0,97	0,05	0,51	100
Ingush	27,2	37	1,0	0,00	0,99	109

The structural model presented in Figure 1 shows that in the Russian group the best predictive power have *Openness to Change* (Self-Direction and Stimulation) and the values of *Self-Enhancement* (Hedonism and Power). We should note that Achievement values had to be removed from the *Self-Enhancement* unit, as their presence in the unit worsened the fit of the model. Perceived social capital influences trust and civic identity. However, if perceived social capital affects generalized trust as a composite latent variable, civic identity affects only one of its components — "perceived equality".

Figure 2 shows the structural model of the influence of value orientations on socio-psychological capital for the Chechen group. We can see that in the Chechens

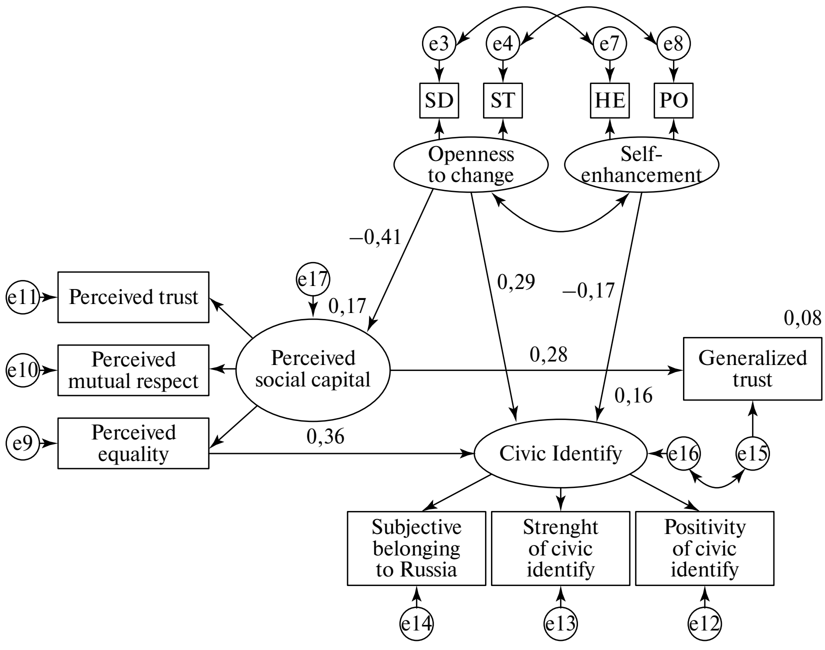


Fig. 1. Model 1, predicting the influence of value orientations on socio-psychological capital in the Russian group

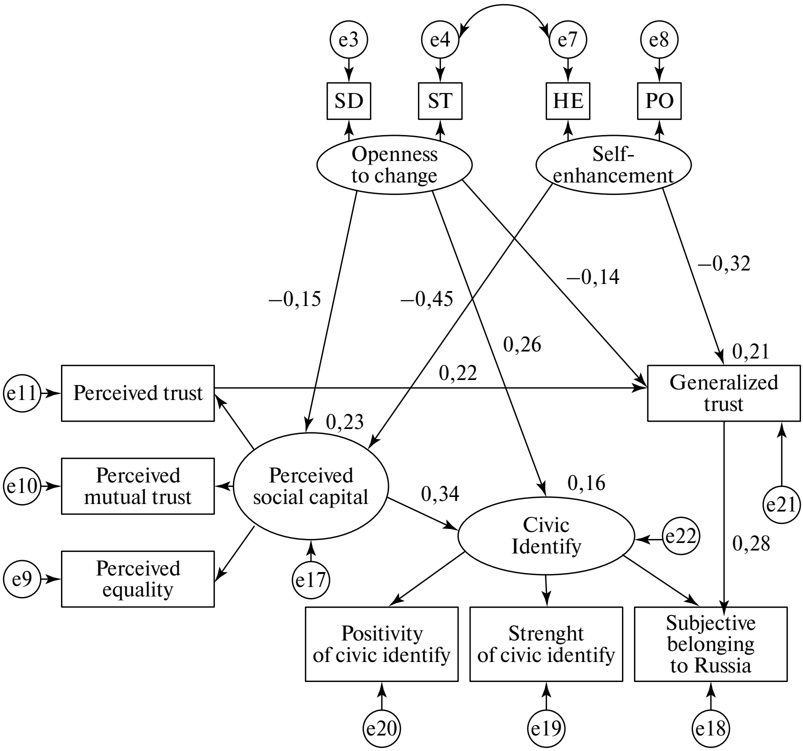


Fig. 2. Model 2, predicting the effect of value orientations on socio-psychological capital in the Chechen group

as well as in the Russians only the values of *Openness to Change* and *Self-Enhancement* predict socio-psychological capital.

Perceived social capital, as can see from Figure 2, has a positive impact on civic (national) identity. However, if in the case of civic identity, we have the integral effect of a composite construct, generalized trust is affected only by one component — perceived trust.

According to theory, such components of socio-psychological capital of multicultural society as civic identity and generalized trust should correlate weakly with each other; there is no clear theoretical basis for the causal relationship between them. However, in the Chechen sample, generalized trust has a significant impact on the level of the feeling level of belonging to Russia. Apparently, it is among the representatives of this ethnic group that generalized trust, as individual characteristics, may contribute to greater trust towards Russia as a whole and, consequently, to a greater feeling of belonging to Russia.

Figure 3 shows a model describing the influence of value orientations on socio-psychological capital in the Ingush group. In this ethnic group, comparing with the previous two cases, we found a relationship between the opposite poles of value oppositions — *Conservation* values (Security and Conformity) and *Self-Transcendence* values (Universalism and Benevolence). To improve the fit of the model, values of Tradition were removed from the unit of *Conservation*.

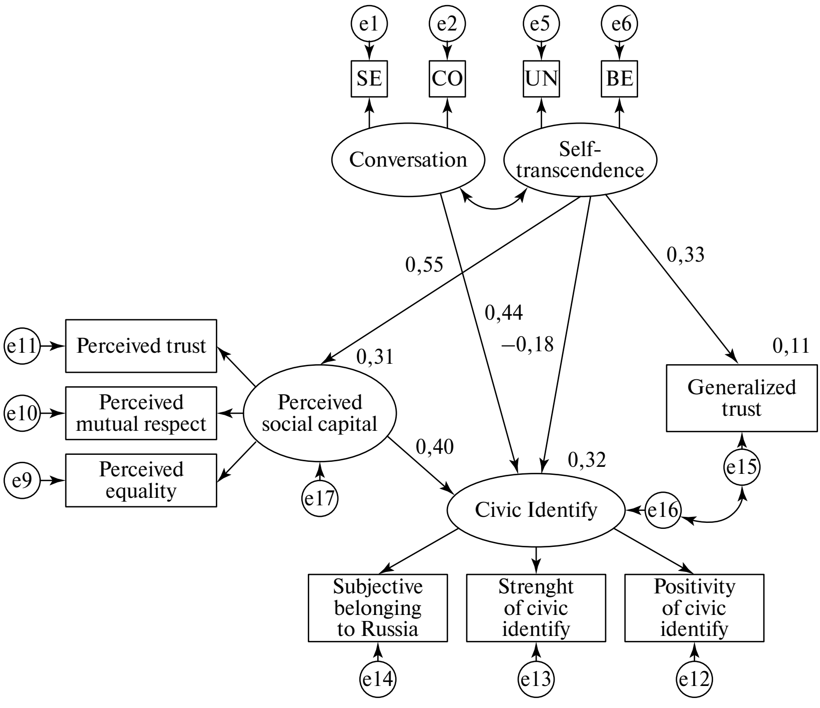


Fig. 3. Model 3, predicting the influence of value orientations on socio-psychological capital in the Ingush group

In the Ingush group, perceived social capital has not demonstrated predictive ability in relation to generalized trust; however, the standardized regression coefficient, which characterizes the influence of perceived social capital of society on civic identity, is quite meaningful.

Empirical data of this study indicate that value orientation better predict socio-psychological capital on the level of value oppositions than separately. At this stage, three facts can be stated:

1) value orientations are related to socio-psychological capital;

2) there are clear trends in the influence of value orientation on socio-psychological capital;

3) there are cross-cultural differences in the impact of value orientations on socio-psychological capital.

6. Conclusion

Value orientations have impact on socio-psychological capital. The share of the variance of socio-psychological capital explained by value orientations ranges from 8 to 32% on various indicators in different ethnic groups. Thus, the influence of value orientations on socio-psychological capital is not decisive but is essential.

Generally speaking, we can conclude that *Self-Transcendence* values have positive impact on socio-psychological capital, and *Self-Enhancement* values have negative impact. *Openness to Change* values positively influence civic identity, but negatively affect perceived social capital.

Value orientations, dominant in members of society, have an impact on socio-psychological capital. Therefore, the imbalance of the dynamic structure of value orientations (growing importance of certain values) can on the whole have a negative effect on social capital. Of course, social capital will not "suffer" if values of Benevolence and Universalism increase in society, but the increase of the importance of other value orientations may negatively affect social capital.

References

Allik J., Reallo A. Individualism-collectivism and social capital // Journal of Cross-Cultural Psychology. 2004. No. 35 (1). P. 29–49.

Bankston C. Social capital, cultural values, immigration, and academic achievement: The host country context and contradictory consequences // Sociology of Education. 2004. No. 77. P. 176–179.

Carpenter J.P., Daniere A.G., Takahashi L.M. Cooperation, trust, and social capital in Southeast Asian urban slums // Journal of Economic Behavior and Organization. 2004. No. 55. P. 533–551.

Goldfinger J., Ferguson M. Social capital and governmental performance in large american cities // State & Local Government Review. 2009. Vol. 41. No. 1. P. 28–29.

Gupta A. Mobilizing grassroots' technological innovations and traditional knowledge, values and institutions: Articulating social and ethical capital // Futures. 2003. No. 35. P. 975–987.

Häuberer J. Social capital theory: Towards a methodological foundation. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften, 2011.

Kilkenny M., Nalbarte L., Besser T. Reciprocated community support and small town — small business success // Entrepreneurship and Regional Development. 1999. No. 11. P. 231–246.

Lillbacka R. Measuring social capital: Assessing construct stability of various operationalizations of social capital in a finnish sample // Acta Sociologica. 2009. Vol. 49. No. 2. P. 201–220.

Magun V., Rudnev M. The life values of the Russian population. Similarities and differences in comparison with other european countries // Sociological Research. 2010. Vol. 49. No. 4. P. 3–57.

Munene J.C., Schwartz S.H., Kibanja G. Escaping from behavioral poverty in Uganda. The role of culture and social capital. Kampala: Fountain, 2005.

Nahapiet J., Ghoshal S. Social capital, intellectual capital, and the organizational advantage // Academy of Management Review. 1998. No. 23 (2). P. 242–266.

Onyx J., Bullen P. Sources of social capital // Social capital and public policy in Australia / ed. by I. Winter. Melbourne: Australian Institute of Family Studies, 2000. P. 105–134.

Putnam R., Feldstain L. Better together: Restoring the American Community. N.Y.: Simon and Schuster, 2003.

Rahn W. Social trust and value change: The decline of social capital in american youth, 1976–1995 // Political Psychology. 1998. No. 19. P. 545–565.

Schwartz S.H. Universals in the content and structure of values: Theoretical advances and empirical tests in 20 countries // Advances in Experimental Social Psychology. 1992. No. 25. P. 1–65.

Veenstra G. Explicating social capital: Trust and participation in the civil space // Canadian Journal of Sociology. 2003. No. 27 (4). P. 547–572.

D. Zvirgzde

Institute of Economic
and Cultural Geography,
Leibniz University Hanover,

J. Revilla Diez

Lower Saxony Institute for
Economic Research (NIW)

LOCATION CHOICES OF MULTINATIONAL COMPANIES IN UKRAINE[1]

1. Introduction

The role of FDI for economic growth and development of states, regions and cities has been widely investigated recently [Bevan, Estrin, 2004; Dunning, 1993; Meyer, Nguyen, 2005]. While the impact of multinational companies" activities on the economic development of the countries hosting their subsidiaries has been discussed quite comprehensively in the literature, the regional level and the factors behind the geographical distribution of FDI at the sub-national level have not gained sufficient attention [Cantwell, Iammarino, 2000].

Special attention has been paid to FDI flows to transition economies, which owe their economic and social transformation to a large extent to foreign firms, which introduce knowledge, technology and new opportunities into these emerging markets. The aim of the paper is to identify determinants of location choices of FDI in transition economies, based on empirical evidence of an enterprise survey of 153 foreign-owned firms, carried out in three regions in Ukraine within the project "SEARCH: Sharing knowledge assets: interregionally cohesive neighbourhoods" funded by the European Union within the Seventh Framework Programme for Research (FP7). The analysis of the results of the enterprise survey aims at answering the following research questions.

1. What are the motives of foreign investors coming to different regions of Ukraine?

2. What are the region specific factors that determine the location choices of foreign firms in Ukraine?

3. How does regional institutional quality in Ukraine impact the propensity of foreign firms to invest in certain regions in Ukraine?

---

[1] The research leading to these results has received funding from the European Community's Seventh Framework Programme under grant agreement No. 266864 (Project SEARCH).

2. Internationalization of multinational companies

The location choice of an MNC is of a strategic importance, because the factors which attract foreign firms to certain locations determine the firm's competitiveness in the long run. Internalisation theory developed by Buckley and Casson [1967] and extended by Hennart [1982] states that transnational companies strive to act in such a way so that to develop their internal specific advantages, which they can then exploit while internationalizing. Hymer [1976] contributes to the internalisation theory with the line of thinking that any firm decides to invest abroad only when the benefit of exploiting firm-specific advantages outweigh the relative costs entering foreign markets. Internalisation theory was also very much supported by Dunning [1980, 1988] with his eclectic paradigm. The OLI paradigm deals with three theories of FDI, where:

- "O" stands for *ownership advantages*;
- "L" stands for *location advantages*;
- "I" stands for *internalisation advantages*.

The strategic importance of factors for choosing a particular location when investing abroad depends on the motivation to relocate a value-added activity. Dunning [1993, 2000] identifies four main motivations for FDI, namely, market seeking, resource seeking, efficiency seeking and strategic asset seeking. In 2008 Dunning has revised the OLI paradigm, adding institutions as an important component within the whole framework. Combining the macro level of institutions as the controlling mechanism of the behaviour of economic agents, and the micro level of institutions impacting managerial decision making, institutions affect all three elements of the eclectic paradigm [Dunning, Lundan, 2008].

3. Analytical framework

The assessment of the location choices of MNCs in Ukraine is based on the results of the enterprise survey of 153 foreign-owned firms in Ukraine. The results allow linking the institutional quality at a certain location to the location choice of MNCs in this region. In order to answer the research questions introduced at the beginning of the paper, the following three hypotheses are formulated.

***H1.** MNCs investing in the Capital region of Ukraine are motivated by market seeking and aim at serving the local market, whilst the decision of foreign firms to invest in the Eastern and Western regions of Ukraine is determined by resource seeking aiming at re-import of the manufactured goods to their home countries.*

***H2.** Proximity to the EU and the weaker socialist industrialization heritage of the Western region attract FDI to this region, whereas availability of good infrastructure and* *proximity to other firms from the same sectors (as the remains of the socialist industrializatio) are the dominant factors for MNCs to invest in the Eastern region.*

H3. *The higher the institutional quality of the region, the more attractive this region is towards incoming FDIs. Therefore, the superior institutional quality of the Capital region has a positive impact on the propensity of foreign firms to invest in the region, resulting in institutions playing an important determining role in the investment decisions of foreign firms in Kyiv region.*

4. Data and methods

The enterprise survey in Ukraine lasted for four months, having been launched in April, 2012 and finished in July, 2012. Overall 153 subsidiaries of MNEs from the food and machinery & equipment sectors were surveyed in different three regions of Ukraine: the capital region Kyiv, close to the EU border region Lviv (the Western region) and far from the EU border region Kharkiv (the Eastern region). The criteria of selection of the regions were based on the FDI inflows in these regions and geographical position towards the EU border. According to the data of the State Statistical Committee of Ukraine Lviv region is the first in terms of FDI inflows in the Western part of Ukraine and Kharkiv region the is the first in terms of FDI inflows in the Eastern part of Ukraine (Table 1).

The sampling frame was based on the firms' directory and accounts of the State Agency of Investment and National Projects Management of Ukraine. Overall 863 subsidiaries of MNEs from the food and machinery & equipment sector have been contacted by phone. 140 companies were successfully interviewed face-to-face and 13 companies have filled out the questionnaires themselves and were contacted by phone afterwards to ensure the correctness of the given answers. The distribution between surveyed and contacted MNEs in the sampled three regions is provided in Table 2. We can clearly observe that there is no significant difference between the regional distribution of response rates.

We carried out the descriptive analysis of the distribution of firms assessing the determinant factors of their location choice decision as very important, important and unimportant factors (Table 1, Annex). We also ran the multinomial logit regression model with the regional dummy as our dependent variable estimating the probability of a foreign firm to enter Kyiv region, Lviv region or Kharkiv region. The results of the multinomial regression are presented in Table 3.

Table 1. FDI distribution by regions of Ukraine

Regions of Ukraine	FDI increase, reduction per year, $ million		FDI cumulatively starting from the beginning of investment on October 1, 2011, $ million	FDI per person cumulatively starting from the beginning of investment, $	
	2009	2010		2009	2010
Western region					
Volyn region	63,2	11,7	246,6	321,6	332,8
Zakarpatya region	7,3	-1,1	340,1	293,0	291,7
Ivano-Frankivsk region	134,7	-92,5	622,2	460,8	393,9
Lviv region	240,6	75,2	1363,9	473,2	503,7
Chernivtsi region	1,7	0,5	63,4	68,6	69,1
Capital region					
Kyiv (city)	2 387,9	2 634,1	24 016,8	7 031,9	7 946,2
Kyiv region	178,1	77,5	1 702,8	887,4	935,3
Eastern region					
Donetsk region	107,8	424,7	2 292,2	366,1	464,6
Lugansk region	243,3	-6,3	747,3	275,0	274,7
Sumy region	85,5	114,1	348,3	207,1	307,0
Kharkiv region	472,8	622,7	2 776,7	754,6	985,0

Source: Provided by author, based on the State Statistical Committee of Ukraine.

Table 2. Response rate in different regions

	Lviv region	Kiev region	Kharkiv region	Total
Survey food foreign firms	23	28	9	60
Survey machinery & equipment foreign firms	27	25	41	93
Total surveyed firms	50	53	50	153
Total contacted firms	280	298	285	863
Total response rate, %	17,9	17,8	17,6	17,7

Source: Provided by author.

5. Results

Although the crosstabs descriptive analysis in Table 1 (Annex) shows, that regional differences in terms of assessment of lower costs, market demand, human capital and knowledge are not significant, but still we can observe that in Kyiv region more than 60% of firms assess lower costs and market demand as very important factors for their investment location decision in the capital, while in the Western bordering region Lviv the amount of firms evaluating these factors as unimportant equals more than 20%, which is even higher that that of the Eastern region Kharkiv, where this figure is around 15% in terms of relative unimportance of the above factors for the foreign firms" location decision in the East of Ukraine. With regard to human capital the regional differences are also not significant, but the majority of survey firms assess human capital and knowledge as an important determining factor in Lviv region, whereas in the capital Kyiv region this figure is the lowest and equals only 30% of firms. Infrastructure together with preferential policies and subsidies and proximity to other foreign firms from the same sector are assessed significantly different by the interviewed foreign firms in the three survey regions. Thus, infrastructure is very important for 32% of MNCs investing in Lviv region, while for those in Kharkiv region this figure equals only 24% and the lowest amount of firms assess infrastructure as a very important factor for the investment location choice decision in Kyiv region. The capital comes up to lead though in preferential policies and subsidies, as 17% of firms assess this parameter as very important when investing in Kyiv in comparison to only around 7% of firms in Lviv and Kharkiv regions. Nevertheless, the majority of firms assess preferential government treatment as not a defining factor in the location choice. Lviv region significantly outstrips the capital and the Eastern Kharkiv region with regard to such parameter as proximity to other foreign firms from the same sector with 34% of surveyed firms assessing this factor as very important for their decision to invest in Lviv region compared to only 10% and 5,7% of firms in Kahrkiv and Kyiv respectively. The same tendency concerns such factors as proximity to other foreign firms from the same country of origin and proximity to the EU, meaning that in Lviv region the amount of firms assessing these two factors as very important for their location choice decision is significantly higher than in Kyiv and Kharkiv regions.

The multinomial logit regression in Table 3 shows that greenfield FDI firms are more likely to invest in Kyiv region rather than in Lviv region in comparison to brownfield FDI firms. For those foreign firms, for which market demand and preferential policies and subsidies play determining role in their investment location choice decision, the probability of entering the capital rather than bordering Lviv is higher. However, foreign firms are more likely to choose Lviv for the location of their FDIs if they are looking for human capital and proximity to the EU border. Those firms assessing enforceability of legislation as of good quality at the current location will more probably choose Kyiv region rather than Lviv region to invest in. With regard to Kharkiv region in comparison to the capital, brownfield MNCs originating from the CIS region are more likely to invest in Kharkiv rather than in the capital in comparison to greenfield FDI firms coming from the EU and the rest of the world. Moreover, firms from machinery and equipment sector in comparison to those from food and beverages sector are also more likely to choose Kharkiv rath-

Table 3. Multinomial logit regression model

	Lviv region (Kyiv region is a reference category)			Kharkiv region (Kyiv region is a reference category)			Kharkiv region (Lviv region is a reference category)		
	B	Exp (B)	Sig.	B	Exp (B)	Sig.	B	Exp (B)	Sig.
Ownership dummies (Brownfield FDI as a reference category)									
Greenfield FDI	–1,988***	0,137	0,001	–2,689***	0,068	0,000	–0,701	0,496	0,293
Investor origin dummy (CIS as a reference category)									
EU–15	0,826	2,285	0,308	–1,627**	0,197	0,048	–2,453***	0,086	0,002
EU — new member states	0,799	2,223	0,397	–2,464**	0,085	0,016	–3,263***	0,038	0,001
Rest of the world	–1,045	0,352	0,258	–1,745**	0,175	0,026	–0,700	0,497	0,448
Sector dummy (Machinery & equipment sector as a reference category)									
Food & beverages sector	–0,827	0,437	0,208	–1,284**	0,277	0,047	–0,457	0,633	0,512
Determinants of location choices									
Lower costs	–0,545	0,580	0,542	–0,047	0,954	0,954	0,498	1,645	0,578
Market demand	–1,567*	0,209	0,090	–1,450	0,235	0,116	0,117	1,124	0,894
Human capital	1,315*	3,723	0,087	0,452	1,572	0,514	–0,862	0,422	0,249
Infrastructure	–0,529	0,589	0,464	–0,416	0,660	0,557	0,113	1,120	0,875
Preferential policies/subsidies	–1,972***	0,139	0,004	–0,688	0,502	0,292	1,283*	3,609	0,071
Proximity to customers/suppliers	0,035	1,035	0,962	–0,311	0,733	0,657	–0,346	0,708	0,618
Proximity to other firms from the same country	0,692	1,997	0,483	–0,037	0,964	0,964	–0,728	0,483	0,457
Proximity to other firms from the same sector	–0,072	0,930	0,936	0,626	1,870	0,494	0,698	2,009	0,439
Proximity to the EU border	1,599**	4,946	0,052	–0,263	0,769	0,763	–1,861**	0,155	0,044

Table 3 (finished)

	Lviv region (Kyiv region is a reference category)			Kharkiv region (Kyiv region is a reference category)			Kharkiv region (Lviv region is a reference category)		
	B	Exp (B)	Sig.	B	Exp (B)	Sig.	B	Exp (B)	Sig.
Initial aim dummy (Export from Ukraine as a reference category)									
Serve the local Ukrainian market	0,111	1,117	0,860	1,627**	5,086	0,014	1,515**	4,552	0,025
Institutional quality									
Enforceability of legislation	–1,509*	0,221	0,102	–1,655	0,191	0,127	–0,146	0,864	0,886
Physical property rights protection	–0,097	0,908	0,919	–0,660	0,517	0,553	–0,563	0,569	0,581
Intellectual property rights protection	0,120	1,128	0,884	0,226	1,253	0,799	0,106	1,111	0,898
Model fit									
Sig	0,000								
Cox and Snell Pseudo R-Square	0,586								
Nagelkerke Pseudo R-Square	0,660								
McFadden Pseudo R-Square	0,402								
N	149								

Source: provided by author.
* Significant at the 0,10 level.
** Significant at the 0,05 level.
*** Significant at the 0,01 level.

er than the capital for location of their investments. Concerning the comparison of two bordering regions, namely the Eastern Kharkiv region versus the Western Lviv region, foreign firms from the EU–15 as well as from the EU — new member states are highly likely to choose Lviv rather than Kharkiv locating their investments. The same holds true for the MNCs for which proximity to the EU border is of a determining importance in their location choice decision. At the same time, those FDIs assessing preferential policies and subsidies as an important factor for the location of their investment are more likely to invest in Kharkiv rather than in Lviv. MNCs with initial aim of serving the local Ukrainian market rather than re-import of the produced goods from Ukraine to their home countries are also more likely to choose Kharkiv region over Lviv region when going abroad with their investments. Therefore, close to the EU border Lviv region seems to serve as an export base of foreign investments with the higher probability of MNCs coming to Lviv in order to re-import their manufactured in Ukraine products abroad.

6. Summary

The results of the empirical analysis of the paper show that market seeking investors will most probably invest in the capital region Kyiv, rather than in the bordering regions Lviv and Kharkiv. Large market potential, better access to resources and higher institutional quality of the capital will attract greenfield investors. Close to the EU border Lviv region except for having an absolute advantage of being proximate to the EU border, pulls in investors due to the high proximity to other firms from the same sector, which leads to the formation of highly concentrated human capital with certain sector-specific skills, enabling in such a way knowledge spillovers. These findings go in line with an assumption of the less post-Soviet legitimacy of the Western region Lviv, whereas in close to the CIS border region Kharkiv the old industrial infrastructure as the remains of the planned economy is still present. This leads to the attraction of the foreign investments originating from CIS to serve the local market with pre-established customer-supplier networks, which in its turn results in preferential treatment the existing old economic system by the government instead of building a new competitive one. Thus, preferential policies and subsidies are the determinant factors for MNCs to invest not only in the capital region Kyiv, but also in the Eastern region Kharkiv. Overall better institutional quality of the capital results in the attraction to the latter of FDI firms assessing enforceability of legislation in the current region as of good quality. This supports the argumentation of the importance of the institutional environment as a pull factor for FDI inflows, but also indicates an uneven government support of regional economic systems, leading to a disproportional regional development.

References

Bevan A.A., Estrin S. The determinants of foreign direct investment into european transition economies // Journal of Comparative Economics. 2004. No. 32 (4). P. 775–787.

Buckley P.J., Casson M.C. The future of the multinational enterprise. L., 1976.

Cantwell J., Iammarino S. Multinational corporations and the location of technological innovation in the UK regions // Regional Studies. 2000. No. 24 (4). P. 317–332.

Dunning J.H. Towards an eclectic theory of international production: Some empirical tests // Journal of International Business Studies. 1980. Vol. 11. Iss. 1. P. 9–31.

Dunning J.H. Explaining international production. L.: Unwin Hyman, 1988.

Dunning J.H. Multinational enterprises and the global economy. Boston: Addison-Wesley, 1993.

Dunning J.H. The eclectic paradigm as an envelope for economic and business theories of MNE activity // International Business Review. 2000. No. 9. P. 163–190.

Dunning J.H., Lundan S.M. Institutions and the OLI paradigm of the multinational enterprise // Asia Pacific Journal of Management. 2008. No. 25. P. 573–593.

Hennart J.-F. A Theory of multinational enterprise. University of Michigan Press, 1982.

Hymer S. The international operations of national firms, a study of foreign direct investment. Cambridge: MIT Press, 1976.

Meyer K.E., Nguyen H.V. Foreign investment strategies and sub-national institutions in emerging markets: Evidence from Vietnam // Journal of Management Studies. 2005. Vol. 42. Iss. 1. P. 63–93.

ANNEX

Table 1. Assessment of the importance of the factors playing role in investment decision (share of firms) by region,%

	Very important	Important	Unim-portant	Sig.
Lower costs (*n* = 153)				
Kyiv region	62,3	24,5	13,2	n.s.
Lviv region	44,0	34,0	22,0	
Kharkiv region	56,0	30,0	14,0	
Market demand (*n* = 153)				
Kyiv region	67,9	24,5	7,5	n.s.
Lviv region	54,0	18,0	28,0	
Kharkiv region	58,0	24,0	18,0	
Human capital/knowledge (*n* = 153)				
Kyiv region	30,2	45,3	24,5	n.s.
Lviv region	42,0	36,0	22,0	
Kharkiv region	40,0	28,0	32,0	
Infrastructure (*n* = 153)				
Kyiv region	17,0	58,5	24,5	***
Lviv region	32,0	24,0	44,0	
Kharkiv region	24,0	30,0	46,0	
Preferential policies/subsidies (*n* = 153)				
Kyiv region	17,0	39,6	43,4	***
Lviv region	8,0	14,0	78,0	
Kharkiv region	6,0	24,0	70,0	
Proximity to customers/suppliers (*n* = 153)				
Kyiv region	28,3	28,3	43,4	n.s.
Lviv region	24,0	34,0	42,0	
Kharkiv region	14,0	28,0	58,0	
Proximity to other foreign firms from the same country (*n* = 153)				
Kyiv region	13,2	35,8	50,9	**
Lviv region	30,0	26,0	44,0	
Kharkiv region	8,0	24,0	68,0	
Proximity to other foreign firms from the same sector (*n* = 153)				
Kyiv region	5,7	39,6	54,7	***
Lviv region	34,0	14,0	52,0	
Kharkiv region	10,0	18,0	72,0	
Proximity to the EU (*n* = 153)				
Kyiv region	7,5	41,5	50,9	***
Lviv region	56,0	12,0	32,0	
Kharkiv region	8,0	10,0	82,0	

Source: provided by author.

ФИРМЫ И РЫНКИ

A. Govorun
National Research University
Higher School of Economics,
I. Marques
Columbia University,
W. Pyle
Middlebury College

CHOOSING CHANNELS OF INFLUENCE IN HYBRID REGIMES: DIRECT AND INDIRECT LOBBYING ACROSS THE RUSSIAN FEDERATION[1]

1. Introduction

A rich political economy literature describes various ways in which firms influence the design and enforcement of laws, rules and regulations germane to their business activities. The degree to which such activities promote social welfare is ambiguous, however. One off-cited branch of theoretical work portrays auctions between self-interested officials and firms over the content of policy [Grossman, Helpman, 1994] or trading votes for political influence [Shleifer, Vishny, 1994], both of which can lead to socially sub-optimal results. Another tradition points to business influence deriving, perhaps more benignly, from lobbying activities that mitigate informational asymmetries faced by policymakers [Downs, 1957]. Much of the literature on lobbying, that is, focuses on the nature of the exchange between those supplying and those demanding policy.

A related literature draws attention to strategic choices that firms must make in selecting which of multiple potential channels and/or mechanisms will allow them to most effectively influence policy. The literature, for one, distinguishes between *inside* and *outside* lobbying, with the former encompassing various interactions between special interests, including business groups, and policymakers (private meetings with representatives, testifying to government committees, contacting agency personnel, etc.), and the latter involving efforts of those groups to increase support for a cause among the constituents of elected officials [Kollman, 1998]. Another recent contribution to the literature focuses on the choice that firms face between *lobbying* and *corruption*; because the latter is illicit and based on difficult-to-

[1] This paper is based on the results of a research project carried out at the Higher School of Economics' (HSE) International Center for Studies of Institutions and Development (ICSID) and the Institute for Market Studies (IMS) with support from the HSE Basic Research Program. The authors are grateful to Andrei Yakovlev and participants of the ICSID September Working Conference for their invaluable comments and suggestions.

enforce contracts, the induced policy changes may be more easily reversed [Harstad, Svensson, 2011]. In a somewhat related manner, another contribution, in framing a choice to students of the post-communist world, distinguishes between *capture* and *influence*, with the latter involving paying bribes in return for policy [Hellman et al., 2003]. While such contributions have been helpful in understanding some of the basic strategic motivations of firms, however, they have been less concerned about the role of institutions in mediating firm strategies[2].

In this article, we make a contribution to this strand of the literature by seeking to make a rather straightforward point that the specific channels that firms choose to exploit will be sensitive to their political environments. We contrast firms that choose to influence policy *directly*, through un-mediated contacts with executive and legislative branch personnel, and those that do so *indirectly*, through lobby group acting as intermediaries. Making a distinction that we believe has been poorly developed in the literature, we sketch out a simple theory in which institutions condition the relative costs of direct and indirect lobbying.

2. Political environment and lobbying behavior

In the abstract, firms' choice between direct and indirect mechanisms will depend upon the relative costs and benefits in expected value terms. We assume that for firms, the choice to engage in lobbying (or not) is a simple function of the expected gains from lobbying net any costs incurred to do that. In order to focus our discussion on the relative costs of direct versus indirect mechanisms, we make an assumption that the value to a firm of a given lobbying-induced policy change — tax breaks, more favorable regulation, public or club goods, etc. — is independent of the regime type and lobbying mechanism chosen. Instead, the relative value to a firm of any particular policy is influenced by the extent to which the benefit provided is specific, that is tailored to the interests of a firm.

In order to engaging in lobbying behavior firms are required certain sunk fixed costs — organizing meetings, doing research, establishing connections, etc. — which must be paid in order to gain access and support regardless of the merits of lobbying. After paying these fixed costs, lobbyist must then be prepared to spend resources in order to gain access to politicians and secure their support. But firms need not bear the costs of lobbying alone. Instead, they can choose to outsource the nuts and bolts of lobbying activity, creating business associations that can spread the costs of lobbying amongst multiple firms.

---

[2] For an important exception which looks at the lobbying/corruption strategic choice, however (see [Campos, Giovannoni, 2008]).

However the more individual firm outsources lobbying to business associations, the more it becomes constrained by the preferences and objectives of its fellow association members, limiting the types of policy changes that can be pursued. Within a multi-member organization, firm-specific or particularistic grievances are more apt to be crowded out by issues that have broader appeal to the membership at large [Smith, 2010]. In the limit, an organization whose membership is fully encompassing will not push for policies that impose net social costs, limiting what firms can accomplish [Olson, 1965, 1982]. This sets up the outlines of the cost-benefit tradeoff. On the one hand, firms who desire policy that imposes widespread social costs or that are of narrow benefit may not be able to take advantage of the cost-sharing mechanisms inherent in indirect lobbying. On the other hand, firms that choose to lobby directly have fewer opportunities for cost sharing and must bear most costs themselves.

What are the implications of this framework for variation in lobbying strategy across different political environments? We argue that the mix of *direct* and *indirect* mechanisms they choose is sensitive to the costs of lobbying, which in turn vary according to the political environment. The costs of firms to lobby under different institutional settings are straightforwardly connected to the number of actors that must be persuaded in order to lobby successfully [Tsebelis, 1995, 2000; Londregan, 2000]. The more concentrated political power is, the fewer costs need to be paid in order to establish connections with politicians and the fewer actors need to be persuaded. Conversely, where political power is less concentrated, firms must often persuade relatively larger numbers of actors of the merits of their proposals. As more actors need to be lobbied, lobbying costs increase.

Thus, *ceteris paribus*, we argue that more open and competitive settings should have less concentration of political power. Therefore, as political environments become more competitive and political power becomes defuse, lobbying becomes more costly to firms. Consequently, we hypothesize that greater political openness and competition promote more lobbying through intermediaries that help defray the lobbying costs that any single firm faces. Conversely, less open and competitive politics, with fewer veto players to persuade, predisposes firms to approach government officials directly[3].

---

[3] We recognize that this statement is conditional on the degree of discretion in the bureaucracy and its willingness to actually implement reforms and laws. While acknowledging this, we abstract away from the problem of state capacity in this paper, because it is an issue also common to many democracies. The need to lobby for implementation should be constant. In autocracies, whether due to weaker institutions or dominant parties, there are normally many fewer veto players than in democracies. We choose to focus on this aspect.

3. Data and methodology

In order to test our theory, we make use of a survey of 1013 companies conducted by the Higher School of Economics in late 2010. One of the major advantages of this survey is that it is one of the few firm surveys to cover a substantial number of regions, 60 out of the 89 Russian regions, making it ideal for testing hypotheses based on regional variation. A special quota was assigned for firms located in Moscow and St. Petersburg (there are about 9% of firms in the sample in each of these cities). More than half of surveyed firms are located (53%) in other regional capitals. The remainder are companies from the peripheral cities, small towns, and villages.

As shown in Table 1, the survey covers ten sectors, with the breakdown between industrial and non-industrial enterprises roughly equal. Both extremely large and extremely small firms were deliberately excluded from the sample. On average, the surveyed enterprises are larger than the national average. In terms of the size composition of our sample, the industrial enterprises surveyed fall into three equally-sized categories: 100–250 employees, 251–500 employees, and those with more than 500 employees. Non-industrial companies in the sample are significantly smaller: 46% have less than 25 employees, and 30% have from 26 to 100 employees.

Table 1. Characteristics of firms across sectors

	Number of firms	Median size	Participate in BAs, %
Machinery	135	420	26
Metallurgy	34	307	15
Chemical industry	59	390	29
Woodworking industry	59	220	22
Light industry	87	252	18
Food industry	123	300	23
IT	119	21	8
Transportation of goods	120	35	8
Tourism	131	18	17
Retail	124	133	12

Our primary dependent variable of interest comes from a question that asks respondents to list the channels that they use to lobby for changes in regional policy. Respondents had the following options: “personal contacts with representatives from the regional duma, the governor and/or members of the regional administration”[4], “business associations”, “media” and “personal contacts with in-

[4] Respondents were actually asked separately about lobbying the regional governor and representatives in regional legislatures. For our purposes here, we merge these two responses into one category.

fluential individuals outside of government (e.g. other entrepreneurs or public figures)". The summary of respondents' answers is provided in Table 2.

Table 2. Channels used to lobby for changes in regional policies

Channels	Members of regional BAs		Not members of regional BAs		Total	
	Number of firms	Share, %	Number of firms	Share, %	Number of firms	Share, %
Business associations	66	33	66	4	132	13
Personal contact with regional officials	73	37	96	9	169	15
Media	25	13	30	2	55	6
Influential individuals (not in regional government)	20	10	23	2	43	4
Total (insample)	199	100	792	100	991	100

Unfortunately, we are unaware of any measures that would allow us to directly test our theories about the relationship between veto players and lobbying strategies in Russia's regions. As a substitute, we exploit the similarities in the political organization of Russia's regions to argue that various indicators of the extent of regional democracy serve as good proxies. In an international setting, it is hard to correlate democracy and veto players, because some systems are democratic but tend to unify power within freely elected legislatures. Conversely, some autocratic settings split power amongst different bodies in ways that represent genuine checks and balances on each other [Tsebelis, 1995]. Where political organization is held constant, however, democracy scores directly correlate to the probability that free and fair elections can bring multiple groups to power, or at least temper the dominance of a dominant party. More importantly, democracy scores also help to capture the extent to which voters and non-governmental organizations can themselves serve as checks on policy change.

Our primary measure of democracy is the Carnegie Democracy Index produced as part of the Moscow Carnegie Center's Regional Monitoring Project and updated for the period from 2006 to 2009. The original measure captures expert assessments of Russia's regions along ten different measures of democracy, which additively produce an index ranging from 5 to 50, with higher scores indicative of more democratic regions [McMann, Petrov, 2000]. Because this measure includes a number of elements extraneous to our focus, we supplement it with additional indicators of regional competitiveness. First, we introduce a measure for the effective number of parties in the most recent regional elections to 2010, using the [Laakso, Taagepera, 1979] methodology. Again a higher score indicates more democratic regions. Second, we also introduce the margin of victory for United Russia in the most recent Duma election (2007) and in the most recent regional elections, which are intended to capture the extent to which United Russia dominates regional politics. For ease of interpretation, we invert this variable, so that higher scores indicate more competitiveness.

In the analysis we use quite a number of different control variables. At firm level we include controls for size of firms, state and foreign ownership and sector dummies. We also include variables for the ownership structure of the firm, such as dummies for foreign owners, for firms managed by their major owner and for firms that are part of holding organizations. A variable for whether the firm is an export firm is also included. Firms that are situated in regional capitals might have the advantage in accessing the regional officials; on the other hand they might be more involved in regional associations' activities than firms situated far from regional capital. To capture these effects we include a regional capital dummy control variable. Respondents are asked if firm managers are familiar with the governor; the corresponding dummy indicator is included in the equation as well.

The *political* indicators are key independent variables in our analysis. However firms' choice of particular lobbying strategy may depend on the *economic* environment in the region. If indicators of economic environment somehow correlate with political indicators, our key estimators may appear to be biased. To avoid this we introduce such regional indicators of economic circumstances as GRP per capita in 2009 and the share of collected profit taxes in the regional budget.

4. Model

Before we proceed to study the connection between the democracy level in regions and firms' choice of lobbying channels we run two preliminary sets of regression. First, we look at the relationship between whether a firm reports using any channel at all to influence the design of regional laws and regulations (i.e. whether it is a "lobbying firm") and the level of democracy in Russian regions. We then explore whether membership in a regional business associations is connected with regional measures of democracy and political competition. Any correlation between the level of democracy and lobbying activity or membership in business associations should be taken into account as we explore the determinants of lobbying through direct and indirect channels below.

We thus first estimate the following equations in a simple probit framework[5]:

[5] For brevity, we only present simple probit models. As a robustness check, we also used multi-level hierarchical models, which allow us to control for omitted variables in ways that are not possible with the standard probit approach, while still testing whether the regional level variables of interest are significant predictors of lobbying strategy [Gelman, Hill, 2007]. The results remain unchanged.

$$Lobby_i = \beta Dem_i + \gamma Reg_i + \mu Firm_i + \varepsilon_i, \tag{1}$$

$$Reg\_BA\_memb_i = \beta Dem_i + \gamma Reg_i + \mu Firm_i + \varepsilon_i. \tag{2}$$

$Lobby_i$ is a dummy variable that indicates that the firm tries to influence laws and regulations at the regional level. $Reg\_BA\_memb_i$ here is a dummy variable that indicates whether the firm is a member in any regional business association. Dem_i indicates one of the proxies for regional level of democracy used in our study. For the purpose of robustness we try several democracy indices. Reg_i is a vector of regional characteristics that might influence the way how firms would influence new laws and regulations, $Firm_i$ is a vector of individual firm characteristics that also might influence the choice of lobbying channel.

Tables 3 and 4 presents the estimation results for equations (1) and (2). They show that both lobbying activity and membership in associations are un-connected to the degree of political openness and competition.

Table 3. Lobbying at regional level (no control for membership in regional association)

Lobbying at regional level				
	(1)	(2)	(3)	(4)
Carnegie Index 2009	–0,002 (0,003)			
Efficient number of parties		0,007 (0,009)		
Margin UR in State Duma			–0,076 (0,165)	
Margin UR in Reg parliaments				0,014 (0,092)
Regional controls	Yes	Yes	Yes	Yes
Firm level controls	Yes	Yes	Yes	Yes
Sample size (number of firms)	887	871	887	854

So regional regime type does not explain the prevalence of lobbying among the business community nor does it explain membership in regional business associations. But does it explain the channels (for lobbying) that firms choose to use? To study how the level of democracy influences the choice of lobbying channel, we estimated several models. In each case we use probit estimation:

$$Lobby\_BA_i = \beta Dem_i + \gamma Reg_i + \mu Firm_i + \varepsilon_i. \tag{3}$$

$Lobby\_BA_i$ is a dummy variable that indicates the use of associations for influencing laws and regulations.

Table 4. Membership in regional business associations

Membership in BA				
	(1)	(2)	(3)	(4)
Carnegie Index 2009	0,002 (0,003)			
Efficient number of parties		0,004 (0,006)		
Margin UR in State Duma			0,076 (0,131)	
Margin UR in Reg parliaments				0,061 (0,067)
Regional controls	Yes	Yes	Yes	Yes
Firm level controls	Yes	Yes	Yes	Yes
Sample size (number of firms)	978	961	978	943

Consistent with our simple theory, all the specifications in Table 5 show a positive and statistically significant correlation between the level of democracy and firms' choice of associations as a way to influence laws and regulations.

Table 5. Lobbying through business associations (only lobbying firms)

Lobbying through BAs				
	(1)	(2)	(3)	(4)
Carnegie Index 2009	0,021** (0,010)			
Efficient number of parties		0,044* (0,024)		
Margin UR in State Duma			1,249** (0,567)	
Margin UR in Reg parliaments				0,610* (0,314)
Regional controles	Yes	Yes	Yes	Yes
Firm level controls	Yes	Yes	Yes	Yes
Sample size (number of firms)	150	148	150	146

We use a similar technique to investigate how the level of democracy in the region is related to the choice of lobbying directly through executive and/or legislative branch officials:

$$Lobby\_officials_i = \beta Dem_i + Reg_i + \mu Firm_i + \varepsilon_i. \quad (4)$$

Lobby_officials$_i$ is a dummy variable that indicates lobbying through the governor or regional legislatures directly.

The results of this estimation are presented in Table 6. Here, our results are not quite as definitive as above. Nevertheless the signs on the coefficients of our democracy indices are all consistent with our theory, however there is at least one democracy measure correlated in the manner predicted, and at the 5% level of statistical significance, with the direct lobbying strategy.

Table 6. Lobbying through officials (only lobbying firms)

Lobbying through officials				
	(1)	(2)	(3)	(4)
Carnegie Index 2009	–0,015 (0,010)			
Efficient number of parties		–0,021 (0,027)		
Margin UR in State Duma			–0,966** (0,454)	
Margin UR in Reg parliaments				–0,426 (0,279)
Regional controles	Yes	Yes	Yes	Yes
Firm level controls	Yes	Yes	Yes	Yes
Sample size (number of firms)	150	148	150	146

5. Conclusion

At this early stage in our investigation of direct and indirect lobbying strategies in hybrid regimes, we have abstracted away from some potentially important issues that might, indeed, be germane to the relationship between political institutions and the choice of lobbying channels. We have presented a simple theory, stripped of references to non-trivial matters like state capacity and corruption, connecting the choice of lobbying channels to the number of veto players on the regional political stage. Assuming that number is correlated with indices of regional political competition or democracy, we present evidence that firms in environments with fewer veto players are more apt to lobby government officials directly, whereas firms in environments with more veto players are more likely to make their appeals indirectly through business associations acting as intermediaries. Relative to direct lobbying, these business lobby groups are less apt to channel particularistic policy demands of firms but they allow firms to limit their costs of lobbying in settings in which the compliance of a larger number of government actors is needed to bring about policy changes.

References

Campos N., Giovannoni F. Lobbying, corruption and other banes. IZA Discussion Papers No. 3693. 2008.

Downs A. An economic theory of political action in a democracy // Journal of Political Economy. 1957. No. 65. P. 135–150.

Gelman A., Hill J. Data analysis using regression and multilevel/hierarchical models. Cambridge University Press, 2007.

Grossman G., Helpman E. Protection for sale // American Economic Review. 1994. No. 84. P. 833–850.

Hellman J., Geraint J., Kaufmann D. Seize the state, seize the day: State capture and influence in transition economies // Journal of Comparative Economics. 2003. No. 31. P. 751–773.

Kollman K. Outside lobbying: Public opinion and interest group strategies. Princeton University Press, 1998.

Laakso M., Taagepera R. Effective number of parties: A Measure with application to West Europe // Comparative Political Studies. 1979. No. 12. P. 3–27.

Londregan J.B. Estimating legislators' preferred points // Political Analysis. 2000. No. 8. P. 35–56.

McMann K., Petrov N. A survey of democracy in Russia's regions // Post-Soviet Geography and Economics. 2000. No. 41 (3). P. 155–182.

Olson M. The logic of collective action: Public goods and the theory of groups. Harvard University Press, 1965.

Olson M. The rise and decline of nations. New Haven: Yale University Press, 1982.

Shleifer A., Vishny R. Politicians and firms // Quarterly Journal of Economics. 1994. No. 109. P. 995–1025.

Smith M. American business and political power: Public opinions, elections and democracy. University of Chicago Press, 2010.

Tsebelis G. Decision-making in political systems: Veto players in presidentialism, parliamentarism, multicameralism and multipartyism // British Journal of Political Science. 1995. No. 25. P. 289–325.

Tsebelis G. Veto players and institutional analysis // Governance. 2000. No. 13. P. 441–474.

A.Y. Matyukha,
H.H. Hockmann,
T. Glauben

Leibniz Institute
of Agricultural Development
in Central and Eastern Europe

IMPACT OF ULTIMATE OWNERSHIP ON PERFORMANCE OF RUSSIA'S FARMS

1. Introduction

The discovery of separation of ownership and control in the US firms, by Berle and Means [1932] inspired immense discussion in financial, economic, and sociological scholarship worldwide regarding the ownership structures of corporate realms in their economies. The analyses of ownership-performance relationship gained momentum only in recent years, predominantly, in the West, due to lack of necessary records on ownership holdings, and the essential accounting data in Eastern states. In Russia, due to scares data, such studies initiated during the past decade, e.g. [Filatotchev et al., 2001; Love et al., 2009], and pertained, mostly, to oil and financial sectors.

Russian agriculture, ex-post the fall of the Soviet Union, went through a drastic and swift transformation, whereof, as the state enacted privatization and liberalized prices of early 1990's, agroholdings or "new agricultural operators", e.g. [Rylko et al., 2005], began a rapid integration of former state and collective farms into colossal agro-industrial food complexes. They were, de-facto, outsiders to prime agriculture, i.e. vertical, horizontal, and/or conglomerate industrial groups whose core activities ranged from energy, finance, and metallurgy, to food processing and trade, e.g. [Serova, 2007; Wandel, 2007], and whose parent companies entered into agriculture, motivated by a sheer risk diversification and discounted farmland.

The paper is organized as follows: section 2 provides objective and main hypotheses; section 3 elicits existing literature embarking on the theoretical framework of corporate governance, section 4 presents the utilized data, and sections 5 and 6 depict econometric methodology and results. In section 7 we conclude.

2. Objective and hypotheses

According to [Demsetz et al., 2001], no significant relationships was found between shareholder concentration and average profit rate, i.e. there was no empirical relationship established between ownership structure and firm performance. Structure of ownership was, therefore, found to vary depending on encountered circumstances, particularly, with respect to economies of scale, regulation, and stability of environments the firms operated in. Subsequent to the aforementioned logic, we should find no correlation between ownership structure and performance of Russia's standalone farms and/or agroholdings. Notwithstanding, considering the wayward and unorthodox nature of the legal, political and socio-economic environment in Russia, the principal aims of this paper are threefold: similarly to [La Porta et al., 1999], to portray the corporate ownership in Russian agricultural sector, to analyze the economic, and financial performances of agricultural farms, and test the following critical hypotheses:

- family farms with ultimate ownership over 50% plus 1 share and above outperform all other ownership types, due to the fact that they are in a private and concentrated ownership;
- farms with a consolidated ownership and control, e.g. owner = CEO, outperform farms with dispersed ownership and control, as such prompt agents to expropriate the firms they manage;
- standalone farms are more efficient than corporate farms due to lower transaction costs, e.g. monitoring, management remuneration, etc.

3. Theoretical framework

The academic investigation of the governance-performance relationship commenced since the separation of ownership and control in firms of developed countries i.e. US and UK, was discovered by [Berle and Means, 1932]. Ever since, scholars supplemented the literature with both positive, negative argumentations concerning this subject matter. The studied work entails exploration of diversification — as an incentive for managerial pursuit of self-interest, e.g. [Hoskisson et al., 1994], composition of chief executive officers, of boards of directors, and outside directors — as an apparatus of corporate governance to enhance monitoring of managers, e.g. [Dalton et al., 1999], stock options — as a device to align managerial incentives with those of shareholders, e.g. [Mcguire et al., 2003], and an abundance of other essential variables which, altogether, herald our understanding of their influence on corporate ownership performance.

The general negative argumentation posits that dispersed ownership leads to lower managerial shareholding participation. Consequently, the agency costs arise, e.g. [Jensen et al., 1976]. Since managers, having a small stake in a corporate equity, inherit a lower fractional gain, they will, therefore, be prone to engage in expropriating the firms' resources in forms of perquisites to increase their individual welfare at the expense of interests of the minority shareholders, e.g. [Jensen, Meckling, 1976]. In accordance, the costs for principals (shareholders) and agents (managers) to monitor each other in such an environment would, most likely, be vain, e.g. [Grossman et al., 1980], as marginal costs for principals would exceed the marginal benefit to control the agents, in view of the performance being a public good, e.g. [Aaron, Stiglitz, 1995].

The positive argumentation challenges the original agency theory of [Berle, Means, 1932] and states that consolidation of ownership and control lessens managerial opportunistic behavior related to expropriation of minority shareholders, e.g. [Demsetz et al., 1985], since high managerial equity ownership stimulates a bilateral alignment of incentives, e.g. [Börsch-Supan et al., 2002], and thereby minimizes the high principals' costs derived by a priori importance to monitor their agents. Confronting the traditional agency theory, several mainstream studies, e.g. [La Porta et al., 1999], reveal shareholding ownership throughout the world to be highly concentrated, held by managers, CEOs, families, or states. Moreover, a number of studies, e.g. [Shleifer et al., 1986; Thomsen et al., 2000], examining corporations worldwide, found that firms with concentrated ownership outperform the dispersed. The current omnipresence of consolidated shareholdings in the hands of a few, conceivably, does not advocate its absolute performance supremacy, yet neither does it implicate it being inferior. It might be, therefore, fairly reasoned that because they exist, there must be a well-grounded rationale for it.

4. Data

This study analyzes the ultimate ownership — performance relationship among private (family 20, family 50, family 100), state, financial, widely-held, foreign proprietors, and their agricultural farms. Using three exclusive databases of *SPARK*, *FIRA,* and the *State Statistics Committee of Belgorod*, we compiled a unique pooled balanced dataset, comprising corporate firm and farm-level data, representing Belgorod and Moscow regions. The entire dataset consists of 726 observations, i.e. 242 farms (174 in Moscow, 68 in Belgorod). The covered timeframe covers 2001, 2004, and 2007. Utilization of various data sources enabled us to cross-verify the validity of ownership records and accounting data.

The farm-level data was derived from the *FIRA* database along with the information from *State Statistics Committee of Belgorod Oblast*. The data incorporate input and output farm-level variables, such as acreage, amortization, material costs, production volumes, etc. The firm-level ownership data was manually collected from *SPARK* online database by the authors via extremely scrupulous and long-lasting process, taking into account only the 2001, 2004, and 2007 years. The regional selection of Belgorod and Moscow was predicated by data availability.

Records on group affiliation were obtained via tracing the farms' ownership structure using the bottom-up approach, i.e. beginning with a farm, we searched its RCEO code[1] in SPARK, and moved up through its ownership levels, tracing the largest shareholders. The utilization of this approach enabled us to quantify ownership holdings of the farm into non-member (privately held) and member (corporate) farms.

5. Methodology

The simplified OLS regression equation constructed in our study to test the hypotheses pertaining to the analysis of the impact of ultimate ownership types on performance of Russia's farms is as follows:

Dependent Variable

$$\pi_{i,t} = \alpha_0 + \overbrace{\ln Pf_{i,t} + \beta Own_{i,t} + \beta MC_{i,t} + \beta C}^{\text{Explanatory Variable}}{}_{i,t} + e_{i,t}$$

Error term

Control vatiables

Membership & Consolidation

Ownerhip Structure

Production function

Constant

Revenue per 1 ha, Revenue per 1 employee, Revenue,
Gross Profit, ROA, ROE, ROS

Economic Performance | Financial Performance

Source: [Matyukha et al., 2013].

$$\textit{Farm Performance} = \alpha_0 + \alpha_1(\text{ownership structure}) + \alpha_2(\text{control variables}) + \varepsilon. \qquad (1)$$

It may be rewritten as a multiple linear regression model split into four parts below:

Production function (a)

$$\alpha_0 + \alpha_{Sf} \cdot \ln Sf + \alpha_{Lf} \cdot \ln Lf + \alpha_{Af} \cdot \ln Af + \alpha_{Amort} \cdot \ln Amort + \alpha_{Cost} \cdot \ln Cost.$$

Farms" ultimate ownership structure (b)

$$\delta_{Ufam20} \cdot D_{Ufam20} + \delta_{Ufam50} \cdot D_{Ufam50} + \delta_{Ufam100} \cdot D_{Ufam100} + \delta_{Ufwh} \cdot D_{Uwh} +$$
$$+ \delta_{Ufin} \cdot D_{Ufin} + \delta_{Ustate} \cdot D_{Ustate} + \delta_{Ufor} \cdot D_{Ufor} + \delta_{Umisc} \cdot D_{Umisc}.$$

---

[1] The RCEO code (OKPO, in Russian) — an acronym for Russian Classification of Enterprises and Organizations, comprised of a particular number assigned to a legal entity upon its registration with the State Statistics.

Group membership and consolidation of control, i.e. Owner = CEO (c)

$$\delta_{Umerged} \cdot D_{Umerged} + \delta_{Umember} \cdot D_{Umember} + \delta_{Uownchair} \cdot D_{Uownchair} +$$

$$+ \delta_{Uownwar} \cdot D_{Uownwar} + \delta_{Uceowar} \cdot D_{Uceowar} + \delta_{Uownch} \cdot D_{Uonwch}.$$

Control dummies (d)

$$\delta_{Uage} \cdot D_{Uage} + \delta_{Usize} \cdot D_{Usize} + \delta_{Uindus} \cdot D_{Uindus} + \delta_{Uokopf} \cdot D_{Uokopf} + \delta_{Udiver} \cdot D_{Udiver} +$$

$$+ \delta_{Time} \cdot D_{Time} + \varepsilon.$$

P denotes dependent variables of farm performance, i.e. natural logarithms of economic performance, i.e. revenue (*Rev*), gross profit (*Prof*), revenue per 1 hectare of farmland (*LandProd*), revenue per 1 employee (*LabProd*), and financial performance, i.e. natural logarithms of farms' *ROA*, *ROS*, and *ROE*. The farms' size (*S*), labor (*L*), and land (*A*), constituting the independent variables, are represented in natural logarithms by the amount of farms' total value of assets, total number of persons employed, and the total number of hectares. The rest of the production function is represented by amortization (*Amort*), Cost of Goods Sold (*Cost*), and long term debt (*Debt*).

Control variables represent ultimate ownership dummies (D_{Ufam20}), i.e. 20–49 shares, (D_{Ufam50}), i.e. 50–74 shares, and ($D_{Ufam100}$), i.e. 75–100 shares. The ownership shareholding cutoff was predicated by the premise that privately held farms with *de facto* and *de jure* control of D_{Ufam20} and $DUfam_{50}$, whether member, or non-members of corporate/agroholdings structures would tend to outperform those of de jure ($D_{Ufam100}$), due to the fact that both types would have more access to external capital via investors' financing influx. The widely-held farms (D_{Uwh}) comprise ultimate shareholdings of 0,1–20%, e.g. five owners having 20% of shares each. The (D_{Ufin}) denotes financial firms, such as bank, pension fund, etc. Similarly to [La Porta et al., 1999], we related the ultimate owner to this category, in case the farm was owned by a bank, pension fund or an insurance company via 20% of stock. The dummy (D_{Ustate}) represents federal, regional or municipal ownership with shareholding ranging from 1% (Golden Share) –100% Golden Share, e.g. [Chernykh, 2005]. The foreign ownership (D_{Ufor}) denotes foreign physical or legal entities with ownership of 1–100%. Dummy 1 was given to miscellaneous (D_{Umisc}) comprising other ownership types.

Dummies ($D_{Umerged}$) and ($D_{Umemeber}$) test for the ownership and control consolidation and membership hypotheses. Similarly, (D_{Uage}), (D_{Usize}), (D_{Uindus}), and D_{Udiver} denote farms ultimate owners' age, size, industry and diversification. The other dummy variables were given for the ultimate owners' Russian classification of types of business entities (D_{Uokopf}) represented by Closed joint Stock Companies (CJSC), Limited Liability Companies (LLC), Open Joint Stock Companies (OJSC), Institutions (INST), and Other (OTHER). All financial indicators are adjusted for the observed Russia's annual inflation within the industry.

6. Results

Using the Ordinary Least Squares (OLS) linear regressions analyses we conducted 7 models and analyzed impact of ultimate ownership of Russia's farms on their economic and financial performances, represented by natural logarithms of Revenue, Gross Profit, ROA, ROS, ROE, Labor and Land Productivities. The following are the results pertaining to our hypotheses (see Table).

OLS regression results of Farms' Ultimate Ownership-Performance relationship

	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4	Model 5	Model 6	Model 7
Independent Vars	ln_rev	ln_grprof	ln_roa	ln_ros	ln_roe	ln_ labprod	ln_ landprod
Constant	0,3627	0,5319	6,7045***	6,7922***	3,6927	0,3627	0,3627
	–1,423	–0,36	–3,303	–3,524	–1,634	–1,423	–1,423
Production variables							
ln_ta	–0,0306**	0,019	–0,9667***	–0,0081	–0,8069***	–0,0306**	–0,0306**
	(–2,020)	–0,197	(–7,802)	(–0,069)	(–5,864)	(–2,020)	(–2,020)
ln_lab	0,1291***	0,5***	0,2816	0,1999	–0,055	–0,8709***	0,1291***
	–5,366	–3,723	–1,543	–1,153	(–0,270)	(–36,192)	–5,366
ln_land1	0,0021	–0,0514	–0,0699	–0,096	0,1051	0,0021	–0,9979***
	–0,223	(–0,924)	(–1,000)	(–1,446)	–1,358	–0,223	(–104,816)
ln_amort1	0,0226*	0,0608	0,0752	0,1259	–0,1524	0,0226*	0,0226*
	–1,796	–0,779	–0,755	–1,331	(–1,380)	–1,796	–1,796
ln_cogs1	0,9558***	0,6335***	0,6102***	–0,3691**	0,8678***	0,9558***	0,9558***
	–48,47	–5,643	–3,355	(–2,138)	–4,324	–48,47	–48,47
Ownership dummies							
d_u_tmisc	0,0975*	0,1235	0,478	0,393	0,4273	0,0975*	0,0975
	–1,838	–0,453	–1,411	–1,222	–1,137	–1,838	–1,838
d_u_twh	–0,0066	–0,0162	–0,2248	–0,215	–0,26	–0,0066	–0,0066*
	(–0,230)	(–0,098)	(–1,125)	(–1,133)	(–1,170)	(–0,230)	(–0,230)
d_u_tstat	0,0864	1,5673**	0,2934	0,3982	0,3755	0,0864	0,0864
	–0,847	–2,296	–0,45	–0,643	–0,518	–0,847	–0,847
d_u_tfin	0,0077	–0,0092	–0,6891	–0,7671	–1,4642*	0,0077	0,0077
	–0,071	(–0,015)	(–0,852)	(–0,999)	(–1,715)	–0,071	–0,071

	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4	Model 5	Model 6	Model 7
Ownership & Control							
d_u_ownceo	–0,0013	–0,4961***	–0,0215	0,0063	–0,3189	–0,0013	–0,0013
	(–0,041)	(–2,752)	(–0,096)	–0,029	(–1,297)	(–0,041)	(–0,041)
d_u_ownch	0,0621*	0,1455	–0,0462	0,0196	–0,0258	0,0621*	0,0621
	–1,787	–0,693	(–0,181)	–0,081	(–0,094)	–1,787	–1,787
d_u_ownwar	–0,0128	0,5923***	–0,0814	–0,0901	0,0343	–0,0128	–0,0128
	(–0,361)	–2,85	(–0,319)	(–0,372)	–0,125	(–0,361)	(–0,361)
d_u_ceowar	0,0646***	0,2548*	0,3392**	0,3084**	0,2903	0,0646***	0,0646
	–2,87	–1,95	–2,053	–1,966	–1,622	–2,87	–2,87*
Membership dummy							
d_member	–0,3359***	–0,214	–0,505	–0,1863	0,6882	–0,3359***	–0,3359
	(–3,010)	(–0,268)	(–0,637)	(–0,248)	–0,824	(–3,010)	(–3,010)***
Control variables							
u_ta2	0,0149	–0,0369	0,6462*	0,5613*	0,9952***	0,0149	0,0149
	–0,322	(–0,136)	–1,857	–1,698	–2,591	–0,322	–0,322***
d_u_ firmage10	0,0018	0,4154*	0,1713	0,159	0,0103	0,0018	0,0018
	–0,051	–1,872	–0,634	–0,62	–0,035	–0,051	–0,051
d_u_div10	–0,0112	–0,1722	–0,4133**	–0,4198***	–0,4133**	–0,0112	–0,0112
	(–0,462)	(–1,256)	(–2,461)	(–2,633)	(–2,222)	(–0,462)	(–0,462)
d_u_div21	–0,037	–0,4688***	–0,2702	–0,2571	–0,0889	–0,037	–0,037
	(–1,435)	(–3,090)	(–1,469)	(–1,472)	(–0,442)	(–1,435)	(–1,435)
d_u_cjsc	0,1528*	0,2258	0,626	0,5481	–1,1953*	0,1528*	0,1528
	–1,799	–0,399	–1,054	–0,971	(–1,928)	–1,799	–1,799
d_u_ojsc	0,1502	0,7676	1,1321*	1,1092*	–0,6302	0,1502	0,1502
	–1,603	–1,232	–1,706	–1,761	(–0,918)	–1,603	–1,603
d_u_llc	0,1917**	0,7888	1,3122**	1,1766**	–0,0706	0,1917**	0,1917
	–2,145	–1,328	–2,098	–1,981	(–0,106)	–2,145	–2,145
Industry[a]	Included	Included	Included	Included	Included	Included	Included*
d_2004	–0,1002***	–0,5213***	–1,0748***	–0,9939***	–0,9221***	–0,1002***	–0,1002
	(–4,043)	(–3,630)	(–5,995)	(–5,838)	(–4,604)	(–4,043)	(–4,043)
d_2007	0,0024	0,0066	–0,8089***	–0,7989***	–0,5342**	0,0024	0,0024
	–0,083	–0,042	(–3,962)	(–4,121)	(–2,365)	–0,083	–0,083**
Observations	724	514	521	521	536	724	724
ll	22,5344	–788,8179	–911,1039	–884,1128	–996,7199	22,5345	22,5345
df_m	36	36	36	36	36	36	36***

	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4	Model 5	Model 6	Model 7
mss	880,0779	733,5392	436,4344	236,7427	375,0397	241,7782	1452,5594
rss	39,8318	647,8611	1007,6669	908,4865	1293,8287	39,8317	39,8318
rmse	0,2408	1,1654	1,4429	1,3701	1,6102	0,2408	0,2408
R^2	0,9567	0,531	0,3022	0,2067	0,2247	0,8586	0,9733
R^2 Adjusted	0,9544	0,4956	0,2503	0,1477	0,1688	0,8511	0,9719

Source: [Matyukha et al., 2013].
Note: *, **, *** denote significance at 10%, 5%, and 1%, respectively.

For presentation parsimony, industry, dummies of *Family 20*, *50*, *OwnChair* are omitted.

Hypothesis 1. A positive correlation between miscellaneous farms' ultimate ownership and revenue, labor and land productivities was found significant at 10%. The state ownership was positive in all models, yet significant only with Gross Profit at 5%. Family 20, Family 50 and Foreign ownership was times efficient, but not statistically significant. Financial ownership as positive and negative also, contingent upon performance measure, but had negative influence on ROE, significant at 10%. The widely-held ownership was in all models.

Hypothesis 2. The consolidated ultimate ownership and control demonstrated the only positive impact on ROS, however, not statistically significant. Concerning all the other models, the impact of consolidated ownership and control proved to be negative in all cases, significant at 1%, regressing for Gross Profit.

Hypothesis 3. A negative impact was found in corporate farms for all the performance indicators, except the ROE (Model 5), but not statistically significant in the ROE case, either. Statistical significance at 1% for negative impact of farm membership within any integrated corporate structure was attained when regressing for Revenue (Model 1), Labor Productivity (Model 5), and Land Productivity (Model 7).

7. Conclusion

This study analyzed economic relationship of ultimate ownership structure of Russia's farms and impact on their respective farms in terms of economic and financial performance. The estimated OLS regression Models produced somewhat unorthodox, in relation with corporate governance theory, results. Contrary to our expectations of the hypotheses, the ultimate ownership of private families owning more than 50% of their farms does not outperform all the rest. The only ultimate ownership type that was positively associated with farm performance is Miscellaneous. Similarly, the consolidated ownership and control hypothesis proved to be erroneous, whereof, consolidation was negative at all times and highly statistically significant in all estimations. The only estimation supporting our Hypothesis 3, i.e.

negative relationship between farm membership and their performances held true in 5 out of 8 Models and it was highly statistically significant in 3 of them at 1%. Considering the unorthodoxy of the country's economic, institutional, and political system and the sampled period, further research needs to be conducted pertaining to explaining the reasons behind the outcome of the results presented in this paper.

References

Aaron S.E., Stiglitz J.E. Discouraging rivals: Managerial rent-seeking and economic inefficiencies // The American Economic Review. 1995. No. 85 (5). P. 1301–1312.

Berle A.A., Means G.C. Modern corporation and private property. N.Y., Chicago: Commerce Clearing House, Loose leaf service division of the Corporation Trust Company, 1932.

Börsch-Supan A., Köke J. An applied econometricians' view of empirical corporate governance studies // German Economic Review. 2002. No. 3 (3). P. 295–326.

Chernykh L. Ultimate ownership and corporate performance in Russia: Ph.D. Thesis. Drexel University, 2005. URL: http://dspace.library.drexel.edu/handle/1860/548.

Dalton D.R., Daily C.M., Johnson J.L., Ellstrand A.E. Number of directors and financial performance: A meta-analysis // Academy of Management Journal. 1999. No. 42 (6). P. 674–686.

Demsetz H., Villalonga B. Ownership structure and corporate performance // Journal of Corporate Finance. 2001. No. 7 (3). P. 209–233.

Demsetz H., Lehn K. The structure of corporate ownership: Causes and Consequences // The Journal of Political Economy. 1985. No. 93 (6). P. 1155–1177.

Filatotchev I., Kapelyushnikov R., Dyomina N., Aukutsionek S. The effects of ownership concentration on investment and performance in privatized firms in Russia // Managerial and Decision Economics. 2001. No. 22 (6). P. 299–313.

Grossman S.J., Hart O.D. Takeover bids, the free-rider problem, and the theory of the corporation // The Bell Journal of Economics. 1980. No. 11 (1). P. 42–64.

Hoskisson R.E., Johnson R.A., Moesel D.D. Corporate divestiture intensity in restructuring firms: Effects of governance, strategy, and performance // The Academy of Management Journal. 1994. No. 37 (5). P. 1207–1251.

Jensen M.C., Meckling W.H. Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure // Journal of Financial Economics. 1976. Vol. 3. No. 4, 1976. Reprinted in: *Jensen M.C.* A Theory of the Firm: Governance, Residual Claims, and Organizational Forms. Harvard University Press, 2000.

La Porta R., Lopez-De-Silanes F., Shleifer A. Corporate ownership around the world // Journal of Finance. 1999. No. 54 (2). P. 471–517.

Love I., Rachinsky A. Corporate governance, ownership and bank performance in emerging markets: Evidence from Russia and Ukraine. 2009.

Matyukha A.Y., Hockmann H.H., Glauben T. Impact of ultimate ownership on performance of Russia's FARMS. Working Paper. Agricultural Markets, Marketing and

World Agricultural Trade. Leibniz Institute of Agricultural Development in Central and Eastern Europe, 2013.

McGuire J., Matta E. CEO stock options: The silent dimension of ownership // Academy of Management Journal. 2003. No. 46 (2). P. 255–265.

Rylko D., Jolly R.W. Russia's new agricultural operators: Their emergence, growth, and impact // Comparative Economic Studies. 2005. No. 47 (1). P. 115–126.

Serova E. Agro-holdings: vertical integration in agri-food supply chains in Russia // Global Supply Chains, Standards and the Poor: How the Globalization of Food Systems and Standards Affects Rural Development and Poverty / ed. by J.F.M. Swinnen. Wallingford, UK; Cambridge, MA: CABI, 2007.

Shleifer A., Vishny R.W. Large shareholders and corporate control // Journal of Political Economy. 1986. No. 94 (3). P. 461–488.

Thomsen S., Pedersen T. Ownership structure and economic performance in the largest european companies // Strategic Management Journal. 2000. No. 21 (6). P. 689–705.

Uzun V.Y., Gataulina E.A., Saraykin V.A., Bashmachkov V.F., Pavlushkina O.I., Rodionova O.A. Trend of development and mechanisms of interaction of large and small businesses in agro-industrial complex. M.: Russian Institute of Agrarian Problems and Informatics. 2009. Vol. 24.

Wandel J. Integrated structures, market forces and competition in Russia's agro-food sector: An assessment from the perspective of the Austrian School of Economics. Paper presented at the European Association of Agricultural Economists. Moscow, Russia. 102nd Seminar. 2007. URL: http://ideas.repec.org/p/ags/eaa102/10019.html.

ANNEX

Graph 1. Methodological representation of stand-alone versus corporate farms

$$\overbrace{\underbrace{Farm + Own_1}_{\text{Independent*}} + Own_n}^{\text{Member*}} + \ldots + \overbrace{Own_{ult}}^{\text{Parent*}} = \text{Agroholding.}$$

* Person/Family, State, Widely-Held, Foreghn entity.
Source: [Matyukha et al., 2013].

А.В. Аистов,
Е.Е. Кузьмичева

Национальный
исследовательский университет
«Высшая школа экономики»,
Нижний Новгород

ВЛИЯНИЕ ФИНАНСОВЫХ ОГРАНИЧЕНИЙ И РЕАЛЬНЫХ ОПЦИОНОВ НА ИНВЕСТИЦИОННУЮ ПОЛИТИКУ КОМПАНИЙ

1. Введение

В условиях неопределенности внешней среды особую ценность приобретает управленческая гибкость как способность фирмы подстраиваться под изменяющийся мир. Одним из проявлений подобной гибкости в отношении выстраивания инвестиционной политики является возможность фирмы встраивать в проекты реальные опционы. Кроме того, уровень корпоративной инвестиционной гибкости определяется тем, насколько свободно фирма может выходить на рынки капитала и привлекать внешние источники финансирования под свои проекты.

В статье получены результаты эмпирических оценок взаимного влияния финансовых ограничений и реальных опционов на текущий уровень инвестиций в реальные активы публичных нефинансовых компаний развитых стран за период 1991–2011 гг. Протестирована гипотеза, что в условиях неопределенности внешней среды опционы на откладывание инвестиционных проектов усиливают влияние финансовых ограничений на корпоративные инвестиции.

2. Обзор литературы

Влияние несовершенства рынка капитала на корпоративные инвестиции. Модильяни и Миллер [Modigliani, Miller, 1958] доказывают, что в условиях совершенного и полного рынка капитала тип предполагаемых инструментов финансирования не влияет на решение вопроса, стоит ли осуществлять инвестиции. Опуская предпосылку о совершенстве рынка капитала, Майерс и Майлуф [Myers, Majluf, 1984], Гринволд и др. [Greenwald et al., 1984], Майерс [Myers, 1984] показывают, что внешние источники финансирования не являются совершенными заменителями для внутренних. Йенсен и Меклинг [Jensen, Meckling, 1976], ссылаясь на проблему moral hazard, поясняют, что большой долг побуждает компанию выбирать излишне рисковые инвестиционные проекты. Проблема неблагоприятного отбора также может создавать издержки долгового финансирования. Майерс и Майлуф [Myers, Majluf, 1984] используют вариант модели «лимонов» Акерлофа, чтобы доказать, что если менеджеры обладают частной информацией относительно инвестиционных проектов компании, внешнее финансирование возможно только при уплате премии для компенсации инвесторам их возможного финансирования «плохих» компаний.

Фаззари и др. [Fazzari et al., 1988], разделив исследуемую выборку компаний якобы по степени финансовых ограничений в соответствии с долей прибыли, направляемой на выплату дивидендов, подтверждают гипотезу, что с увеличением финансовых ограничений растет чувствительность инвестиций компании к денежным потокам. Каплан и Зингалес [Kaplan, Zingales, 1997] оспаривают справедливость выводов Фаззари и др., не наблюдая монотонного роста чувствительности с ростом финансовых ограничений. Ранжирование компаний Каплан и Зингалес проводят без априорных критериев, а на основе финансовой отчетности. Кроме того, классификация подтверждается логит-моделью относительно вероятности попадания в группу.

Уайтед и Ву [Whited, Wu, 2006] анализируют влияние финансовых ограничений компании на доходность акций. Для изучения эффекта финансовых ограничений на основе инвестиционной модели авторы конструируют индекс, который показывает себя более эффективным в ранжировании компаний, нежели индекс Каплан и Зингалес. В качестве переменных, формирующих индекс, используются денежный поток, факт выплаты дивидендов, отношение долга к совокупному капиталу, логарифм совокупных активов, рост продаж компании и в отрасли.

Влияние реальных опционов на инвестиции. Несмотря на теоретическую привлекательность модели реальных опционов, в литературе немного примеров проведения эмпирических исследований. Проблема в конструировании proxy-переменной для опционной составляющей. Бо и др. [Bo et al., 2006] предлагают интересный подход, основанный на инвестиционной модели Диксита и Пиндика [Dixit, Pindyck, 1994]. С помощью созданной proxy-переменной тестируется пороговый эффект влияния неопределенности на инвестиции.

3. Теоретическая инвестиционная модель в условиях несовершенства рынка капитала

Конструирование индекса финансовых ограничений построено на инвестиционной модели частичного равновесия, доработанной в [Whited, Wu, 2006; Whited, 1992, 1998]. Предполагается, что фирма-ценополучатель максимизирует свою текущую стоимость, представленную как сумму дисконтированных ожидаемых дивидендных выплат. Формула для дивидендов составлена с учетом корректировки прибыли на сумму инвестиционных вливаний, осуществленных в том числе за счет привлечения долговых ресурсов, и на величину издержек подстройки капитала. При этом фирма претерпевает ограничения на привлечение внешнего финансирования.

Условие первого порядка для задачи максимизации стоимости фирмы с учетом ограничения на выпуск акций принимает вид:

$$\beta_{t+1}\frac{(1+\lambda_{t+1})}{1+\lambda_t}\left[mrpk_{t+1}-\psi'_{K,t+1}+(1-\delta)(\psi'_{I,t+1}+1)\right]=\psi'_{I,t}+1, \tag{1}$$

где β_{t+1} — дисконт-фактор; *mrpk* — предельная прибыльность капитала; $\psi(K_{it}, I_{it})$ — издержки подстройки капитала; δ — скорость амортизации капитала; λ_{it} — теневые издержки, связанные с увеличением капитала фирмой за счет внешних источников. Наличие таких издержек означает, что внешнее финансирование, в частности выпуск акций, обходится фирме дороже, чем внутренние источники.

4. Ключевые объясняющие переменные эмпирической модели

Предельная прибыльность капитала *mrpk*. Для расчета параметра в качестве прибыли использована величина чистой операционной прибыли после налогов (NOPAT), в качестве запаса капитала, вовлеченного компанией для осуществления операционной деятельности, использована балансовая стоимость основных средств.

Дисконт-фактор β_{t+1}. Дисконт-фактор, позволяющий привести к моменту времени $t = 0$ денежные потоки компании *i*, формирующиеся в период *t*, рассчитывается согласно стандартной формуле

$$\beta_t = \frac{1}{(1+r_1)(1+r_2)(1+r_3)\cdot\ldots\cdot(1+r_t)}, \tag{2}$$

где r_t — ставка дисконтирования компании *i* для периода *t*.

Требуемая доходность представлена в виде суммы коэффициента выплаты дивидендов и прироста прибылей [Bo et al., 2006]:

$$r = b + \mu_\pi, \tag{3}$$

где *b* — коэффициент выплаты дивидендов; μ_π — среднее значение прироста прибыли.

Текущее значение μ_π рассчитывается как среднее значение темпов прироста величины NOPAT за настоящий и предшествующие периоды. Первое значение μ_π посчитано для 1993 г. на данных прироста прибыли за 1991, 1992, 1993 гг. С каждым последующим периодом количество наблюдений для расчетов увеличивается на одно.

Издержки подстройки капитала. В качестве функции издержек подстройки выбрана выпуклая ее спецификация, предложенная в работах [Whited, 1992; Whited, Wu, 2006]:

$$\psi(I_t, K_t) = \left(\alpha_0 + \sum_{m=2}^{M} \frac{1}{m}\alpha_m \left(\frac{1}{K}\right)^m\right) K_t, \tag{4}$$

где α_0, α_m, $m = 2, \ldots, M$ — параметры, которые необходимо оценить. Согласно [Whited, Wu, 2006] мы приняли $M = 3$.

Формирование индекса финансовых ограничений. Признаком возникновения у фирмы финансовых ограничений является повышение разницы стоимостей внутреннего и внешнего капиталов [Kaplan, Zingales, 1997]. Переменная λ_{it} описывает данную разницу стоимостей, однако является ненаблюдаемой величиной. Параметризуем λ_{it} как функцию наблюдаемых характеристик фирмы [Whited, 1992; Whited, Wu, 2006]. По результатам анализа различных спецификаций индексов представим наилучший вариант построения с точки зрения сочетания и значимости переменных:

$$\lambda_{it} = b_0 + b_1 LRDebt\_Totass_{it} + b_2 Payout_{it} + b_3 SG_{it} + b_4 Totass_{it} + \\ + b_5 Power_{it} + b_6 Cash\_Totass_{it}, \tag{5}$$

где b_0 — свободный член (константа); *LRDebt_Totass* — отношение долгосрочного долга к совокупным активам; *Payout* — dummy-переменная, принимающая значение единица в случае выплаты компанией *i* дивидендов в году *t*, ноль — в обратном случае; *SG* — натуральный логарифм суммы единицы и прироста продаж; *Totass* — натуральный логарифм совокупных активов; *Power* — натуральный логарифм суммы единицы и отношения EBIT к продажам (операционная маржа); *Cash_Totass* — натуральный логарифм суммы единицы и отношения денежных средств к совокупным активам.

5. Данные и эмпирические оценки параметров модели индекса финансовых ограничений

Для оценки параметров индекса финансовых ограничений использована база данных Thomson.One. В выборку включено 1346 публичных нефинансовых компаний (согласно классификатору ICB Industry Code) развитых стран.

Эмпирические оценки задачи (1), коэффициенты параметров спецификации индекса (5) получены с помощью обобщенного метода моментов (GMM).

Описательная статистика переменных, формирующих индекс финансовых ограничений (5), представлена в табл. 1. Заметим, что в силу необходимости оценки переменной μ_π по данным предшествующих периодов при оценке параметров индекса временной промежуток 1991–2011 гг. был сокращен до 1993–2011 гг.

Таблица 1. Описательная статистика объясняющих переменных индекса за период 1993–2011 гг.

Наименование переменной	Mean	Std. Dev.	Skewness	Kurtosis	Min	Max	Observations
LRDebt_Totass	0,176	0,149	1,843	17,618	0	3,162	25566
Payout	0,654	0,476	–0,649	1,421	0	1	25566
SG	0,063	0,241	–1,498	87,880	–8,136	5,346	25566
Totass	7,182	2,054	–0,089	2,636	–1,715	13,590	25566
Power	0,081	0,155	–9,920	276,206	–6,218	1,933	25489
Cash_Totass	0,100	0,110	4,062	48,749	0	2,262	25566

Эконометрические оценки параметров, формирующих индекс финансовых ограничений, представлены в табл. 2.

Таблица 2. Результаты эконометрической оценки параметров, образующих индекс финансовых ограничений

Переменные	Index λ_{it}
LRDebt_Totass	$0{,}174^{*}$ (0,096)
Payout	0,023 (0,185)
SG	$-0{,}458^{**}$ (0,181)
Totass	$0{,}099^{***}$ (0,022)
Power	$-0{,}319^{*}$ (0,193)
Cash_Totass	0,226 (0,226)
Cons	$1{,}128^{***}$ (0,210)
Инструменты	LRDebt_Totass(t – 1), SG(t – 1), Payout(t – 1), Totass(t – 1), Cash_Totass(t – 1), Cash Flow/Sales(t – 1), π_K(t – 1), CAPEX/Total Assets, Asset Turnover, Equity/Total Assets, Cash/Current Assets, Quick Ratio, ROA, Sales, Debt per Share, Ln(1 + Cash/Inventory)
Количество наблюдений	22 653

Примечание. В скобках указаны стандартные ошибки. Звездочками обозначены уровни значимости: $^{*}\ p < 0{,}1$; $^{**}\ p < 0{,}05$; $^{***}\ p < 0{,}01$.

Поясним результаты оценки параметров индекса. При увеличении доли долгосрочного долга в совокупном капитале компании (*LRDebt_Totass*) ее способность привлекать дополнительный внешний капитал постепенно иссякает, при этом стоимость привлечения ресурсов вследствие роста риска несостоятельности растет, значит, растут издержки λ_{it}.

Фирмам, показывающим стабильное увеличение продаж (*SG*), легче привлечь внешнее финансирование, соответственно полученный отрицательный коэффициент оправдан.

Несколько странным видится знак перед коэффициентом размера совокупных активов компании. Обычно более крупные компании ассоциируются с меньшими рисками, потому им должно быть легче выйти на рынки капитала. Однако согласно результатам оценки укрупнение компании соответствует росту финансовых ограничений. Заметим при этом, что в анализируемой выборке переменные *LRDebt_Totass* и *Totass* сильно коррелируют: оценка коэффициента корреляции 0,25 статистически значима на 1%-м уровне значимости. Получается, что крупные компании находятся в больших, не обеспеченных собственными активами долгах и испытывают ограничения в получении новых кредитов. При сравнении компаний между собой рост долгов превышает рост активов компаний. В этой связи положительность коэффициента для переменной *Totass* представляется оправданной.

Компаниям с высокой операционной маржой при прочих равных условиях легче обеспечивать требуемую норму доходности акционерам и держателям долга. Коэффициент перед переменной значим и отрицателен.

В отношении незначимых переменных заметим, что наличие у компании крупных сумм денежных средств на счетах (*Cash_Totass*), также как и факт выплаты компанией дивидендов (*Payout*) должен относить ее к разряду менее финансово ограниченных фирм. Таким образом, мы полагали получить отрицательные знаки перед переменными в случае их значимости.

6. Конструирование proxy-переменной для реального опциона на откладывание проекта

Для конструирования опционной составляющей используем подход, предложенный в [Bo et al., 2006]. В соответствии с правилом NPV проект запускается, если стоимость, генерируемая инвестициями (V), превышает инвестиционные затраты (I): $V > I$. При внедрении опциона на отсрочку в проект правило принятия решений видоизменяется: в неравенство добавляется опционная компонента *Multiple*, снижающая количество немедленно запускаемых проектов: $V > Multiple*I$. Опционную компоненту можно расписать через среднее значение и дисперсию прибылей, генерируемых проектом и ставку дисконтирования:

$$Multiple = \frac{k}{k-1} > 1, \tag{6}$$

$$k = \frac{1}{2} - \frac{\mu_\pi}{\sigma_\pi^2} + \left[\left(\frac{\mu_\pi}{\sigma_\pi^2} - \frac{1}{2}\right)^2 + \frac{2r}{\sigma_\pi^2}\right]^{1/2}, \tag{7}$$

где μ_π — среднее значение прироста прибыли; σ_π^2 — дисперсия отклонений прибылей; r — ставка дисконтирования; I — инвестиционные затраты.

7. Эмпирические оценки влияния реальных опционов и финансовых ограничений на корпоративные инвестиционные решения

Покажем, что финансовые ограничения негативно отражаются на уровне текущих инвестиций. Построим простую модель влияния финансового индекса на инвестиции, в качестве объясняющих переменных добавим еще коэффициенты рентабельности активов (*ROA*), текущей ликвидности (*Liq*) и временные эффекты:

$$Investment_{it} = f_i + f_t + a_1 \cdot Index_{it} + a_2 \cdot ROA_{it} + a_3 \cdot Liq_{it} + \xi_{it}, \tag{8}$$

где f_i, f_t — фиксированный и временной эффекты соответственно; $Investment_{it}$ — уровень инвестиций, взвешенный на совокупные активы, рассчитывается как отношение CAPEX к совокупным активам; ξ_{it} — случайное слагаемое.

Оценку параметров модели осуществим с помощью модели фиксированных эффектов (Fixed Effects Model). Результаты оценки представлены в табл. 3.

Эмпирическая оценка подтверждает отрицательное воздействие финансовых ограничений на текущий уровень инвестиционной активности компании.

Рассмотрим эффект опционной составляющей на зависимость корпоративных инвестиций от уровня финансовых ограничений. Для этого будем трактовать созданную proxy-переменную для опционов как пороговый, переключающий режимы параметр, обусловливающий различия в эффекте индекса на инвестиции:

$$Investment_{it} = f_i + f_t + b_1 \cdot Index_{it} \cdot I(Multipple \cdot \theta) + b_2 \cdot Index_{it} \cdot I(Multiple > \theta) + \\ + b_3 \cdot ROA_{it} + b_3 \cdot Liq + \vartheta_{it}, \tag{9}$$

Таблица 3. Эмпирические оценки эффектов реальных опционов и индекса финансовых ограничений на корпоративные инвестиции

Переменная	Модель (7)	Модель (8)
Index λ_{it}	$-7{,}694^{***}$ (0,241)	–
Index λ_{it}, Multiple < θ	–	$-0{,}866^{***}$ (0,067)
Index λ_{it}, Multiple > θ	–	$-1{,}246^{***}$ (0,079)
ROA	$0{,}048^{***}$ (0,004)	$0{,}074^{***}$ (0,003)
Current liquidity	$-0{,}735^{***}$ (0,152)	$-1{,}085^{***}$ (0,153)
Year2009	$-0{,}781^{***}$ (0,133)	$-1{,}499^{***}$ (0,133)
Year2010	$-1{,}738^{***}$ (0,130)	$-2{,}042^{***}$ (0,131)
Year2011	$-1{,}498^{***}$ (0,129)	$-1{,}676^{***}$ (0,131)
const	$21{,}229^{***}$ (0,466)	$8{,}879^{***}$ (0,191)
Obs.	25 463	25 540

где I — индикаторная функция, принимающая значение единица, если аргумент справедлив, ноль — в обратном случае; θ — пороговое значение для опционной составляющей, при переходе через которое ожидается смена режима, подлежит оценке; ϑ — случайной слагаемое.

Согласно [Bo et al., 2006] опционная компонента содержит информацию о неопределенности, в которой находится фирма, и об отношении к риску. Если полагать, что степень отрицания риска не меняется часто, то переменная будет меняться в силу колебания уровня неопределенности.

Пороговая переменная определяет два режима:

1) уровень неопределенности выше порогового значения: $Multiple > \theta$. Ценность опциона возрастает, и фирма склонна к его исполнению, т.е. откладывает инвестиции. В таком случае ожидается усиление отрицательного эффекта финансовых ограничений на инвестиционную активность;

2) уровень неопределенности не превышает порогового значения: $Multiple \leq \theta$. Фирме не нужно ожидать разрешения неопределенности для осуществления инвестиций: опцион скорее всего не будет исполнен. Ожидается меньшее влияние опционной составляющей на отрицательный эффект финансовых ограничений.

Таким образом, мы ожидаем, что коэффициенты b_1 и b_2 в модели (9) будут различаться. Для нахождения порогового значения наблюдения отсортированы по пороговой переменной, и для каждого ее значения найдена сумма квадратов остатков. Минимальное значение данной суммы соответствует оптимальному значению θ [1, 6]. При этом значении параметра θ оцениваются коэффициенты регрессии (9) с помощью модели с фиксированными эффектами. Результаты эмпирической оценки представлены в табл. 3.

Согласно результатам оценки предположение о том, что в условиях высокой неопределенности (выше порогового значения) отрицательное воздействие финансовых ограничений на инвестиции усилено эффектом реальных опционов на откладывание проекта, подтверждается: коэффициенты b_1 и b_2 в колонке 3 табл. 3 значимы, отрицательны, $|b_1| < |b_2|$. Отметим, что гипотеза на равенство коэффициентов отклоняется на 1%-м уровне значимости.

8. Заключение

В статье получены эмпирические свидетельства влияния факторов финансовых ограничений и опционной компоненты на объем инвестиций в реальные активы компаний. На основании регрессионого анализа с учетом панельного характера данных авторы подтверждают предположение, что при росте неопределенности внешней среды реальные опционы усиливают негативный эффект финансовых ограничений на инвестиции компаний. Для этого найдено пороговое значение опционной компоненты, переключающей режимы уровня неопределенности с относительно высокого на относительно низкий. Проведена проверка устойчивости результатов оценки.

Литература

Bo H., Jacobs J., Sterken E. A threshold uncertainty investment model for the netherlands // Applied Financial Economics. 2006. No. 16. P. 665–673.

Caballero R., Pindyck R. Uncertainty, investment, and industry evolution // International Economic Review. 1996. No. 37. P. 641–662.

Dixit A., Pindyck R. Investment under uncertainty. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1994.

Fazzari S., Hubbard R.G., Petersen B.C. Financing constraints and corporate investment // Brookings Papers on Economic Activity. 1988. No. 1. P. 141–195.

Greenwald B., Stiglitz J.E., Weiss A. Information imperfections in the capital market and macroeconomic fluctuations // American Economic Review. 1984. No. 74. P. 391–414.

Hansen B.E. Inference when a nuisance parameter in not identified under the null hypothesis // Econometrica. 1996. No. 64. P. 413–430.

Jensen M., Meckling W. Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure // Journal of Financial Economics. 1976. No. 3. P. 305–360.

Kaplan S., Zingales L. Do financing constraints explain why investment is correlated with cash flow? // Quarterly Journal of Economics. 1997. No. 112. P. 169–216.

Modigliani F., Miller M.H. The cost of capital, corporation finance and the theory of investment // American Economic Review. 1958. Vol. 48. No. 3. P. 261–297.

Myers S.C. Determinants of corporate borrowing // Journal of Financial Economics. 1977. No. 5. P. 147–175.

Myers S.C. The capital structure puzzle // Journal of Finance. 1984. No. 39. P. 575–592.

Myers S., Majluf N.S. Corporate financing decisions when firms have investment information that investors do not // Journal of Financial Economics. 1984. No. 13. P. 187–220.

Pindyck R., Solimano A. Economic instability and aggregate investment. NBER Macroeconomics Annual, 1993. P. 259–303.

Ross S.A., Westerfield R.W., Jordan B.D. Fundamentals of corporate finance. 2nd ed. Homewood, IL: Irwin Press, 1993.

Whited T.M. Debt, liquidity constraints, and corporate investment, evidence from panel data // Journal of Finance. 1992. No. 47. P. 1425–1460.

Whited T.M. Why do investment euler equations fail? // Journal of Business and Economic Statistics. 1998. No. 16. P. 469–478.

Whited T.M., Wu G. Financial constraints risk // Review of Financial Studies. 2006. Vol. 19. No. 2. P. 531–559.

С.В. Голованова

Национальный
исследовательский университет
«Высшая школа экономики»,
Нижний Новгород

ЭМПИРИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ФАКТОРОВ СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ В РОССИИ[1]

В академической литературе выделяют шесть волн слияний и поглощений, оказавших значительное влияние на мировую экономику в последние 100 лет. Каждая из этих волн характеризовалась особыми чертами и мотивами, что обусловило многообразие теоретических подходов к объяснению этого феномена с выделением макроэкономических, отраслевых и корпоративных факторов.

В России процесс перераспределения прав корпоративного контроля активизировался уже в первые годы после начала экономических реформ. Резкое увеличение числа и объема сделок слияний и поглощений наблюдается в период экономического подъема, что по внешним признакам очень похоже на «волну», определяемую в зарубежных научных работах. Но соответствует ли эта волна по своим характеристикам и приоритетам выбора компании-цели современным мировым тенденциям или с некоторым отставанием проходит в своем развитии этапы, уже «пережитые» мировой экономикой? По этому вопросу в отечественной научной литературе обобщающие исследования в настоящий момент отсутствуют. В то же время ответ на него чрезвычайно важен для понимания вызовов и рисков, стоящих перед российской экономикой в связи с перераспределением прав корпоративного контроля на ключевых для национальной экономики отраслевых рынках, включая вопросы эффективного применения мер конкурентной политики.

Цель исследования — эмпирическая оценка влияния макроэкономических и отраслевых факторов в определении интенсивности сделок слияний и поглощений в России в 2000-е гг. Особый интерес представляет вопрос об эффектах изменения политики государственного регулирования в этой сфере.

---

[1] Статья подготовлена при поддержке Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ.

Источником данных о сделках слияний и поглощений в России выступает база данных Megers.ru. Период исследования — с 2001 по 2012 г. Макроэкономические индикаторы экономики России получены из размещенных в свободном доступе статистических баз Росстата. Отраслевые характеристики частично собраны автором в рамках исследовательского проекта ИОП № 06-06-0001 «Развитие отраслевых рынков России за период экономических реформ (1992–2005): факторы и механизмы».

1. Факторы волн слияний и поглощений: теория вопроса

Различия в предпосылках возникновения, приоритетах выбора компании-цели и экономических эффектах мировых волн слияний и поглощений обусловливают и многообразие теоретических подходов к объяснению этого феномена. Глубокий сравнительный анализ и обобщение результатов теоретических исследований факторов волн слияний проводятся в [Gugler et al., 2012], из работ отечественных исследователей можно отметить [Ендовицкий, Соболева, 2010; Радыгин, Энтов, 2010].

В научной литературе выделяются внутренние и внешние для отраслей факторы, способствующие активизации сделок слияний и поглощений: к внутренним относят темп роста, денежные потоки, концентрацию производства и рыночную оценку компаний отрасли [Jensen, 1986, 1993]; внешние включают технологические шоки, изменения в политике регулирования отраслей, иностранную конкуренцию [Mitchell, Mulherin, 1996; Mulherin, Boone, 2000].

Результаты исследований, посвященных теоретическому моделированию этого процесса и поиску значимых эмпирических взаимосвязей, в качестве движущей силы волн слияний и поглощений выделяют экономические и технологические шоки в отраслях, а также изменения в политике государственного регулирования хозяйственной деятельности [Gort, 1969; Mitchell, Mulherin, 1996; Maksimovic, Phillips, 2001; Jovanovic, Rousseau, 2002; Healy et al., 1992; и др.]. В основе моделей этого направления исследований лежит тезис о том, что слияния и поглощения являются реакцией фирм на изменения условий ведения бизнеса и способствуют повышению результативности как отдельных компаний, так и отраслей в целом.

В ряде работ процессы перераспределения капитала в экономике связываются с цикличностью изменения его ликвидности. В этом отношении волна слияний на уровне экономики может быть рассмотрена как совпадение во времени пиков отраслевых волн слияний и поглощений, обусловленное расширением кредитного рынка [Harford, 2005]. Волны слияний и поглощений связываются как с ростом рыночных цен на финансовые активы, так и с высокой дисперсией рыночных оценок компаний отрасли или экономики в целом [Shleifer, Vishny, 2003; Rhodes-Kropf, Viswanathan, 2004]: в период бума фондового рынка сделки слияний и поглощений объясняются желанием менеджеров компаний обменять переоцененные акции на реальные активы.

На результатах эмпирической оценки хотелось бы остановиться более подробно. Одним из наиболее полных исследований, тестирующих альтернативные гипотезы возникновения волн слияний и поглощений на основе богатого эмпирического материала с использованием методологии эконометрического анализа, является работа [Harford, 2005]. Автор выделил 35 волн в 28 отраслях промышленности США в период с 1980 по 2000 г. Для тестирования предсказываемых неоклассическими моделями эффектов в качестве независимых переменных, вводимых в эконометрическую модель для объяснения произошедших в каждой отрасли за год числа слияний с объемом сделки не менее 50 млн долл., используют такие усредненные по отраслям показатели, как денежные потоки, оборачиваемость активов, расходы на НИОКР, объем капиталовложений, число занятых, рентабельность активов, объем продаж. При проведении оценок автор учитывает также и даты введения в действие изменений регламентирующего характера, прежде всего в области антимонопольного законодательства (всего им выделено 11 нормативных актов). Полученные результаты подтверждают выводы неоклассических моделей о том, что экономические и технологические шоки, а также изменения в политике государственного регулирования деятельности могут инициировать волну слияний в отрасли. При этом важным макроэкономическим фактором, определяющим инициацию процесса слияний и поглощений, в этом случае является наличие достаточного количества ликвидного капитала. А вот объясняющая сила переменных, оценивающих степень и дисперсию рыночной переоценки компаний отрасли (коэффициент котировки акций, одно- и трехлетняя доходность акций), в построенных эконометрических моделях оказалась очень низкой. Таким образом, если эти экономические показатели и оказывают влияние на перераспределение прав корпоративного контроля в отрасли, они не являются определяющими для волновых циклов M&A.

В работе [Schoenberg et al., 1999] авторы исследуют влияние на активность слияний и поглощений таких факторов, как результативность отрасли (средняя по отрасли прибыль на собственный капитал), среднегодовой темп роста продаж отрасли в стоимостном выражении, концентрация производства (CR4), капиталоемкость производства и изменения в политике регулирования (число ссылок на изменение политики регулирования соответствующих отраслей). В результате анализа слияний и поглощений в разрезе отраслей промышленности Великобритании в период 1991–1995 гг. авторы подтвердили значимость таких факторов, как темп роста продаж отрасли, уровень концентрации и изменение государственной политики регулирования. Другие факторы оказались статистически незначимы.

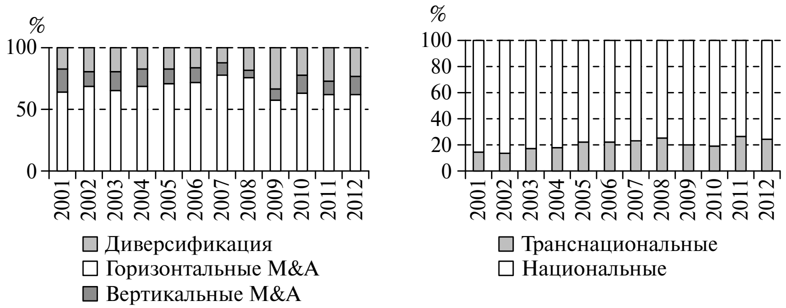
В работе [Powell, Yawson, 2005] также проводится эмпирический анализ факторов, повышающих вероятность сделок слияний и поглощений на уровне отрасли. В оцениваемую эконометрическую модель авторы вводят следующие факторы: разница между отраслевым и средним по всем отраслям темпом роста продаж (занятости); темпы роста реального объема продаж/занятости/свободных денежных потоков за предшествующие пять лет; показатели концентрации (CR4, HHI); кумулятивный показатель рыночной оценки компаний отрасли; влияние иностранной конкуренции (бинарная переменная); отношение расходов на НИОКР к общему объему продаж; введение в действие изменений регламентирующего характера (бинарная переменная). В качестве объясняемой переменной используется доля отрасли в общем количестве слияний и поглощений. Согласно полученным результатам исследования на основе данных по отраслям промышленности Великобритании за 1986–2000 гг. статистически значимое положительное влияние на активность слияний и поглощений оказывают такие факторы, как низкие темпы роста, интенсивная иностранная конкуренция и высокий рыночный курс акций компаний отрасли.

В исследованиях, посвященных оценке роли положительных и отрицательных отраслевых шоков спроса, выявлена U-образная зависимость между темпом роста объема рынка и интенсивностью горизонтальных слияний и поглощений [Mitchell, Mulherin, 1996; Andrade, Stafford, 2004; Harford, 2005]. В работе [Bernile et al., 2012] показано, что этот эффект характерен преимущественно для отраслей с высокими уровнями концентрации и конкурентного взаимодействия между фирмами. В то же время этот эффект отсутствует в отраслях с высоким уровнем конкуренции, где стратегическое взаимодействие между участниками играет меньшую роль. Более того, указанная U-образная зависимость ограничена отраслями с относительно низкими издержками реструктуризации.

2. Слияния и поглощения в России, 2001–2011 гг.: общие тенденции

Сделки слияний и поглощений активизировались в России с началом экономического подъема. По данным аналитического портала Mergers.ru в 2001–2007 гг. объем российского рынка слияний и поглощений резко увеличивается с 18,0 млрд до 128,0 млрд долл. В относительных величинах также наблюдается рост: показатель отношения стоимости сделок M&A к ВВП России вырос за этот период с 4 до 10%. Мировой финансовый кризис 2008 г., приведший к обвалу фондовых рынков, дефициту ликвидности и спаду производства, обусловил сокращение числа и объема сделок M&A до уровня 2003–2004 гг. Лишь в 2011 г. процесс перераспределения прав корпоративного контроля в российской экономике вновь активизируется. Еще одной тенденцией, которую следует отметить, является увеличение средней стоимости сделок слияний и поглощений на протяжении всего анализируемого периода с 37 млн долл. в 2001 г. до 135 млн в 2011 г.

Как уже отмечалось, последовательность мировых волн слияний и поглощений характеризуется смещением приоритетов с горизонтальных M&A (конец XIX в.) к вертикальным (1920-е гг.) и конгломератным (1960-е гг.), а также увеличением относительного количества трансграничных сделок с начала 1990-х гг. Обе эти тенденции характерны и для России (см. рисунок).



Структура сделок M&A по отраслевой
и национальной принадлежности компании-цели, 2001–2012 гг.
Источник: расчеты автора на основе данных Mergers.ru

Интересно, что в общем количестве сделок слияний и поглощений увеличивается доля конгломератных (характерных для третьей мировой волны M&A), а не вертикальных (характерных для второй волны). Возможно, что основная масса последних была представлена в России в 1990-х гг., выходящих за горизонт рассмотрения данного исследования. Возможно также, что причина выявленного эффекта — то, что разработки в области антимонопольного законодательства, которые были сделаны и внедрены в зарубежных странах в ответ на волну вертикальных слияний и поглощений, уже присутствуют в российском антитрасте.

3. Эмпирическая оценка факторов, инициировавших отраслевые волны слияний и поглощений, 2001–2011 гг.

Цель дальнейшего анализа — оценить значимость различных факторов в объяснении изменения числа отраслевых сделок M&A в период с 2001 по 2012 г. с использованием эконометрических методов. При проведении анализа автор опирается на результаты статистического анализа данных базы ThomsonOne о сделках слияний и поглощений, описанные в [Голованова, 2013] и содержащие сигналы о наличии влияния на исследуемый процесс в России со стороны не только макроэкономических, но и отраслевых факторов — концентрации производства, темпов роста объемов выпуска, направления внешней торговли, выявленные, однако, без учета перекрестных эффектов.

В базе Mergers.ru данные представлены в разрезе макроклассификации видов деятельности: «металлургия», «строительство», «легкая промышленность», «нефть, газ, уголь», «химия/фармацевтика», «лесная и целлюлозно-бумажная», «пищевая», «энергетика», «машиностроение», «телекоммуникации», «финансы/инвестиции», «транспорт», «СМИ/реклама», «услуги/торговля». Ввиду отсутствия количественных оценок рассматриваемых ниже факторов M&A по виду деятельности «СМИ, реклама» относящиеся к нему сделки исключены из анализа.

В качестве объясняемой переменный используются три альтернативных показателя:

- число рыночных сделок перемещения прав корпоративного контроля по данному виду деятельности с приобретением доли более 25%;
- число рыночных сделок перемещения прав корпоративного контроля по данному виду деятельности с приобретением доли от 25 до 75%;
- общее число сделок слияний/поглощений по данному виду деятельности.

В соответствии с выявленными в мировой академической литературе факторами сделок M&A в качестве независимых переменных используются:

- ВВП в постоянных ценах (ожидаемое влияние положительное);
- прокси-переменная доступности финансовых ресурсов в данном периоде: величина, обратная ставке процента на капитал в данном периоде (ожидаемое влияние положительное);
- темп роста физического объема выпуска отрасли по отношению к предыдущему периоду (ожидаемое влияние положительное: предприятия быстрорастущих отраслей более привлекательны для поглощения);

• число предприятий отрасли в данном периоде (ожидаемое влияние положительное: чем больше предприятий, тем больше потенциальных объектов для поглощения и меньше противодействие со стороны других крупных игроков) — ограничивает горизонт рассмотрения до 2005–2012 гг. в связи с переходом на классификатор ОКВЭД;

• рентабельность активов в отрасли в данном периоде (ожидаемое влияние неоднозначное: возможно приобретение активов, обеспечивающих наиболее высокую прибыльность, либо приобретение относительно дешевых активов компаний, находящихся в сложном финансовом состоянии);

• бинарная переменная, принимающая значение ноль для данных до 2006 г. и единица — для данных с 2007 г. (оценка общего для всех видов деятельности эффекта изменения законодательства в 2006 г.[2]: ожидаемое влияние отрицательное).

Поскольку объясняемая переменная принимает дискретные целые положительные значения, для тестирования искомой зависимости используется регрессионная модель с распределением Пуассона[3]. Оценка проводится методом максимального правдоподобия для панельных данных в предположении наличия фиксированных эффектов. Результаты оценки коэффициентов регрессионной модели представлены в таблице.

Обобщая результаты оценки всех моделей, следует отметить значимость макроэкономических факторов: ВВП, прокси-переменной доступности финансовых ресурсов, бинарной переменной, отслеживающей эффект финансового кризиса 2008 г.

Рентабельность активов является одним из факторов выбора компании-цели: сделки M&A более активно происходят в секторах, характеризующихся повышенным значением этого показателя в данный момент времени. Оценки коэффициентов при переменных прочих характеристик отраслей, включенных в оцениваемые регрессионные уравнения (темп роста выпуска и уровень концентрации производства), статистически незначимы.

Выявлены сигналы того, что изменения законодательства оказывают влияние на поведение агентов на рынке M&A. Выявлен переломный момент 2006 г., обусловленный по всей вероятности серьезными изменениями в сфе-

---

[2] Речь идет о следующих федеральных законах: от 05.01.2006 № 7-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон “Об акционерных обществах”» (новая редакция вступила в силу с 1 июля 2006 г.); от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции».

[3] Распределение Пуассона — дискретное распределение, задаваемое формулой $\mathrm{Prob}(Y = r) = \frac{\mu^r}{r!}e^{-\mu}$. Распределение Пуассона имеет случайная величина Y, равная количеству событий, произошедших независимо за некоторый промежуток времени. Моменты распределения: $E(Y) = \mu VAR(Y) = \mu$.

Результаты анализа панельных данных

Независимые переменные	Объясняемая переменная — число M&A					
	Приобретение доли > 25%		Приобретение доли от 25 до 75%		Всего	
	Модель 1 (с 2005 г.)	Модель 2 (с 2001 г.)	Модель 3 (с 2005 г.)	Модель 4 (с 2001 г.)	Модель 5 (с 2005 г.)	Модель 6 (с 2001 г.)
Число наблюдений	91	129	91	129	91	129
ВВП в постоянных ценах	0,000	0,000***	–0,000	–0,000	0,000	0,000***
Доступность финансовых ресурсов	0,047***	0,049***	0,033	0,035*	0,089***	0,084***
Темп роста выпуска отрасли	–0,001	–0,001	0,001	0,002	–0,002	–0,003
Число предприятий отрасли	–0,000		0,000		–0,000*	
Рентабельность активов отрасли	0,013***	0,007**	0,016**	0,010**	0,015***	0,010***
Изменение законодательства, 2006 г.		–0,158***		–0,219**		–0,261***
Финансовый кризис, 2008 г.	–0,442***	–0,464***	–0,196***	–0,202***	–0,368***	–0,366***

* — уровень значимости 10%.
** — уровень значимости 5%.
*** — уровень значимости 1%.
Источник: расчеты автора.

ре антимонопольного регулирования и принятием федерального закона об акционерных обществах.

На основе результатов проведенного анализа можно заключить, что наблюдавшаяся в России в 2000-е гг. волна сделок M&A не соответствует в полной мере ни одной из мировых волн слияний и поглощений, но обладает смешанным набором их характеристик и приоритетов выбора компании-цели.

Литература

Голованова С.В. Факторы слияний и поглощений в России 1994–2012 гг.: эмпирическая оценка и международные сопоставления // Устойчивое развитие российских регионов: Россия и ВТО: сборник статей X Международной научной конференции по проблемам экономического развития в современном мире. Екатеринбург, 19–20 апреля 2013 г. Екатеринбург: УрФУ, 2013. Т. 1. С. 226–230.

Ендовицкий Д.А., Соболева В.Е. Экономический анализ слияний/поглощений компаний. М.: КноРус, 2010.

Радыгин А., Энтов Р. Рынок слияний и поглощений: новые теоретические подходы // Экономическая политика. 2010. № 5. С. 67–91.

Andrade G., Stafford E. Investigating the economic role of mergers // Journal of Corporate Finance. 2004. No. 10. P. 1–36.

Bernile G., Lyandres E., Zhdanov A. A theory of strategic mergers // Review of Finance. 2012. No. 16. P. 517–575.

Gort M. An economic disturbance theory of mergers // Quarterly Journal of Economics. 1969. No. 83. P. 623–642.

Gugler K., Mueller D.C., Weichselbaumer M. The determinants of merger waves: An international perspective // International Journal of Industrial Organization. 2012. No. 30. P. 1–15.

Harford J. What drives merger waves? // Journal of Financial Economics. 2005. No. 77. P. 529–560.

Healy P., Palepu K., Ruback R. Does corporate performance improve after mergers? // Journal of Financial Economics. 1992. No. 31. P. 135–175.

Jensen M. Agency costs of free cash flow, corporate finance and takeovers // American Economic Review. 1986. No. 76. P. 323–329.

Jensen M. The modern industrial revolution and the challenge to the internal control systems // Journal of Finance. 1993. No. 48. P. 831–880.

Jovanovic B., Rousseau P. The q-theory of mergers // American Economic Review. 2002. No. 92. P. 198–204.

Maksimovic V., Phillips G. The market for corporate assets: Who engages in mergers and asset sales and are there efficiency gains? // Journal of Finance. 2001. No. 56. P. 2019–2065.

Mitchell M., Mulherin J. The impact of industry shocks on takeover and restructuring activity // Journal of Financial Economics. 1996. No. 41. P. 193–229.

Mulherin J., Boone A. Comparing acquisitions and divestitures // Journal of Corporate Finance. 2000. No. 6. P. 117–139.

Powell R., Yawson A. Industry aspects of takeovers and divestitures: Evidence from the UK // Journal of Banking and Finance. 2005. No. 29. P. 3015–3040.

Rhodes-Kropf M., Viswanathan S. Market valuation and merger waves // Journal of Finance. 2004. No. 59. P. 2686–2718.

Schoenberg R., Vitae A., Reeves R. What determines acquisition activity within an industry? // European Management Journal. 1999. No. 17 (1). P. 93–98.

Shleifer A., Vishny R. Stock market driven acquisitions // Journal of Financial Economics. 2003. No. 70. P. 295–311.

М.Л. Горбунова,
Т.С. Морозова,
Д.В. Умников

Нижегородский
государственный университет
им. Н.И. Лобачевского

ИССЛЕДОВАНИЕ ФАКТОРОВ ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННО-АКТИВНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Современный период глобализации и интернационализации рынка характеризуется сокращенными сроками действия конкурентных преимуществ, поэтому предприятия-лидеры стремятся непрерывно повышать конкурентоспособность за счет формирования эффективного организационно-экономического механизма управления инновационно-инвестиционными процессами. В последнее время проблема конкурентоспособности российских предприятий и их продукции резко обострилась из-за нарастания давления со стороны иностранных производителей на внутреннем рынке. Реализации инноваций для сохранения внутреннего рынка недостаточно: многие предприятия из-за сокращения продаж принимают решения о выходе на внешние рынки, зачастую характеризующиеся более низким конкурентным прессингом. Налаженный экспорт повышает конкурентоспособность продукции и предприятия в целом, являясь одновременно стимулом и условием инноваций.

Достижение страной лидирующих позиций в глобальной экономике на основе эффективного участия в мировом разделении труда и повышение международной конкурентоспособности ее национального хозяйства выбраны приоритетным направлением внешнеэкономической политики Российской Федерации. Одной из первых задач, способствующих достижению указанной цели, во внешнеэкономической стратегии страны является обеспечение специализации российской экономики на производстве высокотехнологичной продукции и товаров с высокой степенью переработки, а также на предоставлении интеллектуальных услуг [Внешнеэкономическая стратегия...]. В предпосылках стратегии напрямую говорится о том, что в мире наблюдается существенное возрастание роли инноваций и технологий, качества человеческого капитала и социальной среды в глобальной экономической конкуренции, при этом в России приток капитала из-за рубежа не стал двигателем инновационного обновления экономики и повышения ее конкурентоспособности. На обрабатывающие производства приходится лишь 15% прямых иностранных инвестиций, в то время как почти 80% инвестиций направляется в добычу полезных ископаемых, операции с недвижимостью, торговлю и финансовую деятельность. России не удается вырваться из порочного круга сырьевой зависимости. Об этом свидетельствует статистика внешней торговли объектами интеллектуальной собственности и услугами в сфере научных разработок, представленная в табл. 1.

Таблица 1. Внешняя торговля Российской Федерации услугами: роялти и услуги в области исследований и разработок (по методологии платежного баланса), млн долл.

Показатель	Годы					
	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Роялти и лицензионные платежи, сальдо	–1703	–2410	–4141	–3613	–4511	–5292
Экспорт	299	396	453	394	519	748
Импорт	–2002	–2806	–4595	–4107	–5031	–6040
Услуги в области исследований и разработок	281	383	406	264	261	303
Экспорт	416	486	508	371	394	418
Импорт	–135	–103	–102	–107	–73	–115

Источник: [Статистика внешнего сектора...].

В наблюдаемый период (2006–2011 гг.) можно отметить устойчивое отрицательное сальдо в позиции «Роялти и лицензионные платежи», ровно в 10 раз превышающее положительное сальдо раздела «Услуги в области исследований и разработок», т.е. зависимость от импорта технологий высока. С одной стороны, Российская Федерация экспортирует больше научных разработок, чем импортирует, а с другой — отношение доходов от разработок к сальдо счета «Роялти и лицензионные платежи» постоянно снижается, что говорит о недостаточном росте результативности внешней торговли российскими научными разработками на фоне импорта технологий из-за рубежа. Интересно, что величина ежегодно поступающих российских роялти сопоставима с ежегодными доходами от проведения за рубежом научных разработок.

Таким образом, очевидно, что выход на внешние рынки инновационно-активных предприятий по каким-то причинам затруднен, поэтому представляется целесообразным выявить проблемы, возникающие именно при зарубежной коммерциализации отечественных разработок, поскольку подобных исследований сравнительно немного: большинство ученых занимается вопросами развития и совершенствования инновационной системы внутри страны [Голиченко, Балычева, 2012; Иванов, 2011; Клочков, Болбот, 2011; Монастырный, 2010; Рыбаков, 2011].

В проводимом анализе проблем выхода инновационных предприятий на внешние рынки авторы будут, кроме оговоренных случаев, использовать термины «инновационное», «инновационно-активное» и «высокотехнологичное» предприятие как синонимы. Хотя, безусловно, содержание их неодинаково. Инновационным или инновационно-активным будем называть предприятие, производящее товары или оказывающее услуги, новые для мирового и российского рынков или самого предприятия (самая низкая градация инновационного качества). В то время как высокотехнологичное предприятие работает в передовых отраслях — приборо-, авиастроение, производство электронного оборудования, отрасли информационно-компьютерных технологий и др. и производит продукцию, уникальную для мирового и (или) российского рынков.

Выход инновационно-активных предприятий на внешние рынки — процесс, в котором сочетаются реактивные и проактивные мотивы, или факторы [Холленсен, 2004]. Для 1990-х гг. основным реактивным мотивом интернационализации было резкое снижение внутреннего спроса. Сравнительно небольшое количество предприятий вышло на внешние рынки, и еще меньшее добилось там устойчивого успеха, главным образом благодаря предпринимательским качествам, образовательному уровню первых лиц предприятий, правильному восприятию ими внешнеэкономических рисков и уверенности в уникальности и качестве производимого продукта. С другой стороны, для принятия решения об интернационализации важны собственные стратегические установки предприятия, его стремление реализовать создаваемые конкурентные преимущества на внутреннем и внешнем рынках, грань между которыми постепенно снижается — предприятия ощущают себя конкурирующими на едином, глобальном рынке. Таким образом, исходя из гипотезы неоспоримости использования инноваций как основы достижения стратегического конкурентного преимущества компаний, выдвинутой М. Портером [Портер, 2003], участникам инновационного бизнеса жизненно необходимо продвигать свои разработки, инновационные товары, услуги и технологии за рубежом. Зарубежные исследования показывают, что речь идет как о технологических, так и маркетинговых компетенциях (см., например, обзор литературы в [Building..., 2004; Tseng et al., 2007]).

Наиболее успешными на внешних рынках являются субъекты, опирающиеся на человеческий и технологический капитал, накопленный в советское время, который невозможно воспроизвести в прежних качестве и количестве. Зарубежные исследователи выделяют также внешние факторы конкурентоспособности, помогающие успешности высокотехнологичных предприятий: принадлежность к кластеру, существующему вокруг исследовательского университета или филиала ТНК, конкуренция с аналогичными образованиями, в первую очередь зарубежными, и ранняя коммерциализация на развитом, восприимчивом к подлинным инновациям рынке, имеется в виду рынок США [Building..., 2004].

Инновационный потенциал Нижегородской области значителен: по данному показателю она входит в первую пятерку регионов страны. Местоположение предприятий в регионе дает им положительные внешние эффекты (экстерналии) локализации промышленного характера и агломерации. Агломерационный эффект играет важную роль в условиях глобализации, обеспечивая участникам внешнеэкономической деятельности доступ к специализированной инфраструктуре и услугам.

Авторы провели сравнительное исследование внешнеэкономической деятельности четырех инновационно-активных средних предприятий Нижегородской области — ООО «ГлобалТест», ООО «Принт-сервис», Группа компаний (ГК) «RIDA», ЗАО «Производственное объединение “Гамми”». Метод исследования — интервьюирование специалистов отдела, занимающегося внешнеэкономической деятельностью, в случае ГК «RIDA» использовались материалы корпоративного блога.

ООО «Принт-сервис» предлагает полный комплекс услуг по поставке и техническому обслуживанию любого типа оборудования для информационных систем предприятия, обеспечивает клиентов всем спектром расходных материалов для оргтехники. До этого момента основными потребителями картриджей и тонера марки «P. S.» являлись крупные бюджетные организации Нижегородской области. С середины 2009 г. ситуация для предприятия ухудшилась из-за изменения системы госзакупок: возникла угроза сокращения объемов производства продукции. Решением появившейся проблемы оказался выход на рынки расходных материалов Украины и Беларуси (где предприятие осуществляет косвенный экспорт), по отдельным товарным позициям экспорт составляет до 30%.

Интервьюирование менеджмента предприятия показало: чтобы успешно продолжить экспортную деятельность, компании «Принт-сервис» необходимо преодолеть ряд следующих трудностей, которые возникают в процессе внешнеэкономической деятельности:

- конкуренция на зарубежном рынке со стороны других фирм, местных и китайских;
- задержки и повреждения при экспортной доставке и в процессе распределения товара, возникновение дополнительных затрат на экспертизу и транспортно-экспедиторские услуги для доставки нового товара;
- таможенные административные барьеры;
- нехватка капитала для финансирования расширения на украинском рынке расходных материалов;

- нехватка иностранных каналов распределения (партнеров);
- дополнительные усилия по продвижению инновационного товара с целью разъяснения его преимуществ перед существующими аналогами.

Второе предприятие — ООО «ГлобалТест» — является специализированным научно-производственным предприятием с замкнутым циклом разработки и изготовления измерительной датчиковой аппаратуры. Основные направления деятельности ООО «ГлобалТест»: 1) проведение научно-технических исследований в области измерений параметров движения и механических нагрузок; 2) разработка и производство датчиковой аппаратуры для измерения вибрации, удара, давления, силы, акустической эмиссии; 3) услуги по метрологическому обеспечению разработки, производства и эксплуатации измерительной датчиковой аппаратуры. Некоторые изделия относятся к изделиям двойного назначения. Экспорт занимает 10% от общего объема продукции ООО «ГлобалТест». Предприятие использует определенную стратегию выхода на внешний рынок, основным направлением которой является сотрудничество с новыми индустриальными странами третьего эшелона (Китай, Индия) и со странами — экспортерами нефти (Иран).

Экспортная деятельность предприятия сопряжена с рядом проблем, таких как:

- убыточность экспорта при малых объемах сделки, так как прибыль от экспортной операции не покрывает расходы на таможенное оформление;
- увеличение Правительством РФ таможенных сборов в рамках присоединения к Таможенному союзу, что ощутимо для малого предприятия;
- длительность и дороговизна процедуры получения разрешения на вывоз продукции (т.е. доказательства несоответствия продукции товарам двойного назначения);
- сложность процесса сбора документов, несмотря на сокращение для предприятий — экспортеров наукоемкой продукции списка необходимых для вывоза документов, то же относится и к пакету документов, необходимых для возврата НДС, даже полный сбор которого не гарантирует возврат НДС, что также порождает для предприятия дополнительные расходы;
- риски промышленного шпионажа. Так, например, при отправке своей продукции на выставку в Китай ООО «ГлобалТест» не получило обратно свои товары, так как принимающая сторона не смогла разобраться в процедуре российского таможенного оформления и была не в состоянии собрать весь необходимый для прохождения таможни пакет документов;
- отсутствие субсидирования экспорта предприятий малого бизнеса Нижегородской области.

ГК «RIDA» объединяет производство бронированных VIP-автомобилей любых марок, специальных автомобилей (инкассаторских и передвижных лабораторий), бронированного, антивандального и ударопрочного стекла, бронеконструкций (окон, витрин, дверей). Предприятие контролирует около 10% российского рынка бронеавтомобилей, поставляя свои машины в зоны локальных конфликтов [Перцова, 2004]. В настоящее время «RIDA Holding» является международной, головной офис ее находится во Франкфурте (Германия), представительства — в России (Москва, Дагестан, Нижний Новгород) и Иордании. Помимо российского рынка компания поставляет свою продукцию в страны СНГ, Европы (на Балканы), Африки (Ливия, Ливан, Египет, Нигерия, Гана и др.), Ближнего Востока, среди которых Ирак (точнее, его наиболее опасный район — Курдистан), в Иордании действует производственная площадка предприятия. По мнению основного владельца бизнеса Ю. Яворского, отечественная бронетехника, несмотря на слабую представленность на внешнем рынке, считается за границей качественной, емкость мирового рынка существенно превышает масштабы российского [Перцова, 2004]. Выход предприятия стал возможен за счет инвестирования прибыли в производственные мощности, позволяющие выпускать бронированные иномарки. Проблемы предприятия касаются главным образом российского рынка, они связаны с подделкой продукции предприятия при недостаточной защите прав на объекты интеллектуальной собственности и коррупцией на рынке государственных закупок бронеавтомобилей. Проблемы внешнего рынка связаны с дефицитом инвестиций (ГК «RIDA» начала подготовку к продаже части пакета акций стратегическому партнеру, чтобы расширить свои рынки и соответственно объемы производства), нетарифными ограничениями на рынках Ближнего Востока, где обязательным условием во всех тендерных документах на поставку бронетехники является или американская, или европейская сертификация. Поскольку в России ни один официальный государственный орган не аккредитован выдавать сертификаты на соответствие бронезащиты европейским классам, компании пришлось начать сертификацию в Европейском стрелковом центре в Германии.

ЗАО «Производственное объединение “Гамми”» специализируется на производстве ингредиентов для молочной, кондитерской и хлебопекарной промышленности, выпуская более 200 наименований продукции, в том числе термостабильные конфитюры, фруктово-ягодные и молочные наполнители, вареное сгущенное молоко. В настоящее время компания «Гамми» владеет несколькими крупными перерабатывающими заводами в Нижегородской области и многоотраслевым сельскохозяйственным предприятием ОАО «Плодопитомник», который обеспечивает основную сырьевую базу производства. В основных направлениях своей деятельности компания занимает лидирующее положение на российском рынке. Многие ведущие хладокомбинаты, молочные, хлебозаводы, кондитерские фабрики России и стран Ближнего зарубежья являются партнерами компании. Региональный сбыт продукции осуществляется через дилерскую сеть. Представительства производственного объединения «Гамми» находятся в Москве, Санкт-Петербурге, Киеве, Казани, Самаре, Воронеже, Краснодаре, Перми, Екатеринбурге, Новосибирске и других городах России и СНГ. Выход на внешние рынки осуществляется с 2010 г. Мотивы интернационализации деятельности предприятия являются реактивными: во-первых, внутренний российский рынок достаточно насыщен сладкими начинками и фруктово-ягодными наполнителями как для кондитерской, так и молочной отрасли; во-вторых, усилилось ценовое давление со стороны конкурентов на фоне снижения требований по качеству продукта у производителей печенья и мороженого; в-третьих, произошло усиление конкуренции со стороны иностранных производителей, в первую очередь польских и украинских поставщиков конфитюра. Проактивными мотивами экспансии явились стремление компании к росту и улучшению имиджа, а также приобретение опыта освоения зарубежного рынка, на который можно было бы опираться в дальнейшей экспансии. В качестве первого рынка Дальнего зарубежья была выбрана Болгария, в которую было перенесено производство конфитюров и фруктово-ягодных наполнителей. Причинами такого выбора явились наличие в стране государственных программ поддержки производителей и стремление предприятия снизить валютные риски.

Менеджмент предприятия указывает на следующие проблемы, возникшие в ходе экспансии на болгарский рынок:

- другие вкусовые предпочтения болгарских потребителей, приведшие к разработке новых продуктовых позиций;
- сложности при проникновении в системы розничной торговли;
- более рациональная модель покупок болгарских потребителей (отсутствие покупок впрок, отрицательное отношение к близким заменителям продукта из-за строгого следования рецептам домашних блюд);
- консервативность — покупатели приобретают продукты нового производителя только в том случае, если их по каким-то причинам перестали устраивать товары проверенного поставщика.

Проведя сравнительный анализ, можно сделать следующие выводы. Во-первых, все рассматриваемые компании пытаются реализовать на внешних рынках накопленные технологические и рыночные компетенции. Во-вторых, среди причин экспансии преобладают реактивные мотивы, связанные со стагнацией, изменением институциональных условий и усилением позиций иностранных конкурентов на внутреннем рынке. Среди внешних факторов преобладают агломерационные эффекты: все предприятия, кроме ООО «ГлобалТест», относятся к новой экономике и возникли в первую очередь для обслуживания емкого рынка Нижнего Новгорода. Перечень общих проблем, с которыми сталкиваются рассматриваемые предприятия при выходе на зарубежные рынки, включает главным образом таможенные административные барьеры и нехватку капитала для финансирования внешней экспансии.

Многие страны, не только развитые, но и развивающиеся, уже решили эти проблемы в рамках государственной политики поддержки экспорта. Трудности, характерные только для ООО «Принт-сервис», лежат в плоскости маркетинговой деятельности, в то время как проблемы ООО «ГлобалТест» — в сфере безопасности защиты интеллектуальной собственности на внешних рынках (особенно в Китае). ГК «RIDA» сталкивается с нетарифными ограничениями, внедренными под действием основных конкурентов, а производственное объединение «Гамми» — со стереотипами в поведении местных потребителей, требующими дополнительных маркетинговых усилий.

Литература

Баранчеев В.П., Масленникова Н.П., Мишин В.М. Управление инновациями: учебник. М.: Высшее образование: Юрайт-Издат, 2009.

Внешнеэкономическая стратегия Российской Федерации до 2020 года. URL: http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/foreigneconomicactivity/vec2020.

Голиченко О.Г., Балычева Ю.Е. Типичные модели поведения инновационного предприятия // Инновации. 2012. № 2. С. 19–29.

Горбунова М.Л., Морозова Т.С. Коммерциализация результатов инновационной деятельности российских предприятий на внешних рынках // Менеджмент в России и за рубежом. 2011. № 4. С. 109–114.

Иванов В.В. Инновационная политика России: варианты и перспективы // Инновации. 2011. № 2. С. 32–41.

Клочков В.В., Болбот Е.А. Приоритеты инновационного развития: конкурентное преимущество и общие интересы // Инновации. 2011. № 6. С. 114–120.

Монастырный Е.А. Проблемы использования международного опыта при формировании инновационной экономики современной России // Инновации. 2010. № 8. С. 52–58.

Перцова Н. Броневик Яворского // Журнал «Коммерсантъ Секрет Фирмы». 2004. № 2. URL: http://www.kommersant.ru/ doc/859429.

Портер М.Э. Конкуренция. М.: Вильямс, 2003.

Рыбаков Ф.Ф. Промышленная политика: инновационная и инвестиционная составляющие // Инновации. 2011. № 2. С. 77–83.

Статистика внешнего сектора // Банк России. Официальный сайт. URL: www.cbr.ru.

Холленсен С. Глобальный маркетинг. Минск: Новое знание, 2004.

Building high-tech clusters: Silicon valley and beyond / ed. by T. Bresnahan, A. Gambardella. Cambridge: University Press, 2004.

Tseng C.-H., Tansuhaj P., Hallaga W., McCullough J. Effects of firm resources on growth in multinationality // Journal of International Business Studies. 2007. No. 38. P. 961–964.

И. Долматов,
И. Маскаев

Институт проблем ценообразования и регулирования естественных монополий НИУ ВШЭ

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К БЕНЧМАРКИНГУ РОССИЙСКИХ ЭЛЕКТРОСЕТЕВЫХ ФИРМ

Проблема установления сбалансированных тарифов приобрела особую остроту: потребители и государство не считают возможным повышать тарифы темпами, опережающими инфляцию. Тарифы на услуги по передаче электроэнергии подлежат прямому ценовому регулированию со стороны государства, их величина определяет от 30 до 40% конечной цены на электроэнергию. Уровень издержек фирм в секторе не всегда обусловлен объективными факторами, поэтому особое значение для регуляторов и потребителей приобретает необходимость обеспечения высокой эффективности их деятельности, например, при помощи бенчмаркинга. С этим согласны многие специалисты. Так, в итоговом докладе по результатам работы над Стратегией — 2020 в числе мер отраслевого регулирования сетевых компаний для реализации предпочтительного сценария эксперты предложили учитывать результаты бенчмаркинга при нормировании затрат и технологическом аудите [Стратегия..., 2012, с. 526].

С 2008 г. Россия стала использовать RAB-регулирование, в рамках которого возможно применение бенчмаркинга. Тарифы, установленные с учетом результатов эффективности операционных затрат, стимулируют повышение эффективности их деятельности (и таким образом защищают потребителей от их необоснованного повышения) и позволяют электросетевым компаниям привлекать необходимые инвестиции для развития.

1. Обзор теоретических и эмпирических подходов

Стимулирующее регулирование на основе бенчмаркинга предполагает получение оценки потенциала повышения компанией своей эффективности при соблюдении требуемого уровня качества предоставляемых услуг. За последние несколько десятилетий были опубликованы многочисленные и подробные описания современных теоретических основ анализа эффективности и продуктивности и возможности их практического применения для целей бенчмаркинга (см., например, [Coelli et al., 1998, 2003]).

Бенчмаркинг широко используется регуляторами во всем мире в различных отраслях, включая и распределение электроэнергии. В некоторых странах, таких как Нидерланды, Норвегия и Великобритания, бенчмаркинг прямо используется для определения необходимой валовой выручки, в других, например в Финляндии, — лишь для поддержки решений регулятора.

Имеет бенчмаркинг и своих критиков, которые указывают на субъективный подход в выборе определенных методов, способов и приемов, делая на этом основании вывод о его непригодности для ценового регулирования [Shuttleworth, 2003; Irastorza, 2003].

Используемые методы бенчмаркинга можно подразделить на три крупные группы: количественные, качественные и комбинированные.

Последние две группы предполагают использование довольно затратных (с точки зрения временных и финансовых ресурсов) качественных (опросных) методов анализа. В рамках первой существует широкий спектр методов (сравнительно недорогих и несложных в применении), которые активно применяются для определения границ эффективности. Они включают в себя хорошо известные индексные методы (PINs), методы линейного программирования (непараметрические) и статистические (параметрические) методы. На практике выбор того или иного метода может влиять на показатели эффективности и зависит от доступных данных и целей бенчмаркинга [Murillo-Zamarano, 2004; Filippini, Farsi, Fetz, 2005].

Методы линейного программирования не обращаются к эконометрической оценке соотношения выпуска и использованных ресурсов. Граница эффективности в данном случае определяется путем прямых исчислений на основе данных. Среди этих методов наибольшее распространение нашел метод свертки данных — МСД (Data Envelopment Analysis, DEA), разработанный [Charnes, Cooper, Rhodes, 1978] на основе идей [Farrel, 1957], позже дополненный [Banker, Charnes, Cooper, 1984] возможностью учитывать возврат на масштаб.

Среди параметрических методов выделяют детерминированные и стохастические. Детерминированные методы предполагают, что все отклонения от границы происходят по причине неэффективности. Стохастические подразделяют отклонения на собственно неэффективность и ошибку измерения. Граничные функции при использовании параметрического подхода могут быть построены как функция издержек или как производственная функция. Существуют различные подходы, предполагающие применение разнообразных форм основной функции (простой линейной, логарифмической, полиномиальной) и формы функции распределения ошибок (полунормальная, скошенная нормальная) для разделения неэффективности и статистического шума.

Среди параметрических методов наиболее известны детерминированный метод скорректированных наименьших квадратов — МСНК (Corrected Ordinary Least Squares, COLS) и стохастический метод анализа стохастической границы — АСГ (Stochastic Frontier Analysis, SFA) [Aigner, Lovell, Schmidt, 1977]. Основной недостаток параметрических методов состоит в том, что для их использования требуется заранее определить вид граничной функции, но они являются наиболее проработанными с теоретической точки зрения.

Важнейшая задача — правильный выбор переменных для бенчмаркинга. Наиболее часто используемыми переменными при бенчмаркинге операционных затрат являются показатели полезного отпуска электрической энергии, количества потребителей и протяженности электрической сети [Jamasb, Pollitt, 2001]. Причем переменная количества потребителей может сильно коррелировать с переменной полезного отпуска, что позволяет упростить модель, отказавшись от использования переменной количества потребителей [CEPA, 2003].

Несмотря на большое количество исследований, посвященных использованию граничных методов количественного анализа для бенчмаркинга за рубежом, в России за последние годы результаты серьезных исследований (если они проводились) не публиковались. Ранее изучались возможности применения граничных непараметрических [Гайдар, Кошин, 1983; Иванов, 1982; Лордкипанидзе, 1982] и граничных стохастических параметрических [Баркалов, 1981; Матеров, 1981; Danilin et al., 1985] методов. Но в советской системе управления они не находили серьезного применения.

Таким образом, анализ академической литературы свидетельствует о дефиците исследований, посвященных возможности применения бенчмаркинга для оценки эффективности операционных издержек с целью регулирования электросетевых компаний в России.

2. Методология и описание данных

Для анализа эффективности операционной деятельности российских электросетевых компаний мы применяли следующие методы: МСНК (COLS), АСГ (SFA) с функцией издержек, входоориентированный МСД (DEA) и метод индексов (PINs), в том числе с кластеризацией (PIN-Clustered).

Мы пользовались опубликованными в годовых отчетах данными о себестоимости продаж 12 электросетевых компаний ОАО «Холдинг МРСК» за 2010 и 2011 гг., протяженности линий электропередач и объеме отпуска электрической энергии потребителям и смежным ТСО. Данные о себестоимости за 2011 г. были очищены от влияния инфляции на основе данных Росстата.

В различных вариантах параметрических моделей в качестве независимых переменных использовались составная переменная с весами 50% для уровня объема полезного отпуска и 50% — для протяженности сети, а также две независимые переменные — уровень объема полезного отпуска и протяженность сети. Зависимой переменной выступала себестоимость продаж. Эта же переменная служила в качестве входной при использовании непараметрических методов. Соответственно выходными переменными в этом случае были уровень объема полезного отпуска и протяженность сети. При использовании индексных методов дополнительно рассчитывался показатель эффективности с использованием переменных объема полезного отпуска к себестоимости продаж (PIN-Basic).

3. Результаты

Результаты исследования приведены в табл. 1–3.

Кроме того, мы предприняли попытку оценить параметры квадратной регрессии для определения границы эффективности. При коррекции положения функции свободный член сразу же принял довольно большое отрицательное значение, в результате чего расчетная себестоимость продаж и показатели эффективности некоторых компаний также приняли отрицательные значения.

В рамках АСГ (SFA) по «классической методике» мы смогли получить статистически значимые результаты только в полной выборке. Использование формата нелогарифмированных переменных позволило получить статистически значимые результаты на всех выборках. Но нас насторожил тот факт, что корреляция между показателями эффективности в полной выборке при использовании различных форматов оказалась слабой (0,3). Метод очень чувствителен к качеству данных, поэтому, возможно, в будущем, когда будет накоплен достаточный массив данных должного качества, этот метод сможет помочь в более точной оценке эффективности деятельности российских компаний.

На рисунке для сравнения представлены показатели эффективности операционных расходов, полученные с помощью различных методов бенчмаркинга, включая индексные.

Таблица 1. Результаты регрессионного анализа на основе МСНК (COLS)

	Результаты регрессии и анализа эффективности с использованием		
	составной независимой переменной	двух простых независимых переменных	двух логарифмированных независимых переменных
Полная выборка	$y = 17\,145 + 0{,}219x$; $R^2 = 0{,}28$; скорректированный $a = -1202{,}19$. Среднее значение эффективности — 62%, стандартное отклонение — 26%	$a = 1481.99$; $b_1 = 0{,}7338$; $b_2 = 0{,}00164$; скорректированный $a = -14130{,}8$. Среднее значение эффективности — 64%, стандартное отклонение — 24%	$a = 2{,}34$; $b_1 = 0{,}775$; $b_2 = -0{,}017$; скорректированный $a = 1{,}98$. Среднее значение эффективности — 96%, стандартное отклонение — 3%
Выборка с исключением выбросов	$y = 10\,533 + 0{,}252x$; $R^2 = 0{,}75$; скорректированный $a = -1079{,}54$. Среднее значение эффективности — 58%, стандартное отклонение — 29%	$a = 4321{,}01$; $b_1 = 0{,}453$; $b_2 = 0{,}0538$; скорректированный $a = -2240$. Среднее значение эффективности — 77%, стандартное отклонение — 24%	$a = 2{,}28$; $b_1 = 0{,}617$; $b_2 = 0{,}0131$; скорректированный $a = 1{,}96$. Среднее значение эффективности — 97%, стандартное отклонение — 2%
Выборка с исключением самой эффективной и самой неэффективной	$y = 10\,543 + 0{,}247x$; $R^2 = 0{,}76$; скорректированный $a = -652{,}86$. Среднее значение эффективности — 64%, стандартное отклонение — 28%	$a = 5830{,}25$; $b_1 = 0{,}4655$; $b_2 = 0{,}04541$; скорректированный $a = -1247{,}58$. Среднее значение эффективности — 103%, стандартное отклонение — 57%	$a = 3{,}291$; $b_1 = 0{,}6274$; $b_2 = 0{,}0392$; скорректированный $a = 2{,}96$. Среднее значение эффективности — 88%, стандартное отклонение — 16%

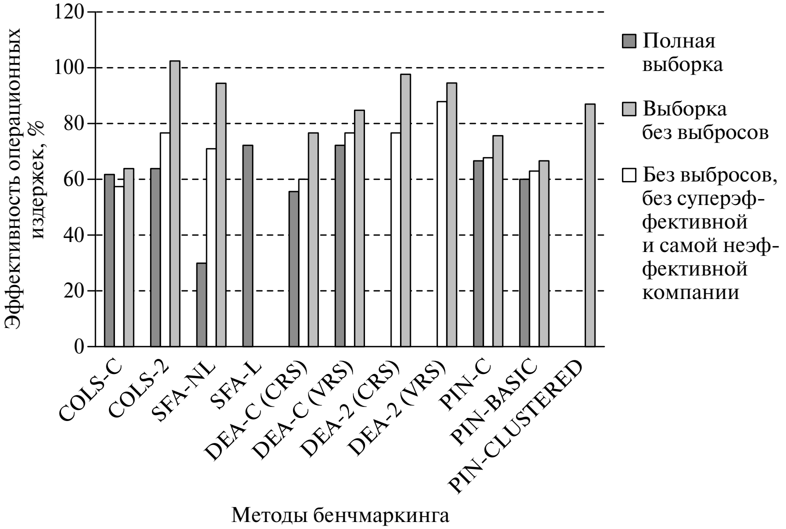
Таблица 2. Результаты эффективности деятельности компаний, рассчитанные на основе МСД (DEA) с использованием составной переменной

	МСД с постоянным возвратом на масштаб	МСД с переменным возвратом на масштаб
Полная выборка	Среднее значение эффективности (со стандартным отклонением) 56% (26%)	Среднее значение эффективности (со стандартным отклонением) 72% (29%)
Выборка с исключением выбросов	Среднее значение эффективности (со стандартным отклонением) 60% (24%)	Среднее значение эффективности (со стандартным отклонением) 77% (25%)
Выборка с исключением самой эффективной и самой неэффективной	Среднее значение эффективности (со стандартным отклонением) 77% (30%)	Среднее значение эффективности (со стандартным отклонением) 85% (24%)

Таблица 3. Результаты эффективности деятельности компаний, рассчитанные на основе МСД (DEA) с использованием двух зависимых переменных

	МСД с постоянным возвратом на масштаб	МСД с переменным возвратом на масштаб
Выборка с исключением выбросов	Среднее значение эффективности (со стандартным отклонением) 77% (22%)	Среднее значение эффективности (со стандартным отклонением) 88% (13%)
Выборка с исключением выбросов	Среднее значение эффективности (со стандартным отклонением) 98% (4%)	Среднее значение эффективности (со стандартным отклонением) 95% (12%)

Результаты оценки эффективности операционной деятельности электросетевых компаний, рассчитанные с использованием различных количественных методов бенчмаркинга.



Как видно, результаты оказываются чувствительными к выбранному методу бенчмаркинга. Наименьшую чувствительность демонстрирует выборка без выбросов, где наиболее высокую корреляцию (более 0,7) демонстрируют результаты, полученные с помощью теоретически совместимых МСНК (COLS), МСД с постоянным возвратом на масштаб (DEA–CRS) и метода индексов (PINs).

4. Обобщение результатов и выводы

В исследовании, проведенном в рамках программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ, мы проанализировали принципиальную возможность использования ряда граничных параметрических и непараметрических методов для оценки эффективности операционных издержек межрегиональных распределительных электросетевых фирм для целей государственного регулирования. Мы показали, что в России возможно применение входоориентированных методов МСД (DEA) с различным возвратом на масштаб и МСНК (COLS) с составной независимой переменной и с самостоятельными переменными — себестоимости продаж, полезного отпуска электрической энергии и протяженности электрической сети — на выборке компаний, очищенной от выбросов.

Эти методы можно использовать как взаимодополняемые (все они имеют свои преимущества и недостатки). Так, МСНК (COLS) позволяет получить оценку статистической значимости параметров, а МСД (DEA) — правильно подобрать веса.

Они понятны и просты в использовании, для них разработано доступное программное обеспечение (которое в рамках нашего исследования позволяло получать идентичные результаты), и все они довольно успешно применяются регуляторами за рубежом.

Результаты проведенного анализа свидетельствуют в пользу выборок, очищенных от выбросов. Выборка из 10 компаний в нашем исследовании позволяла рассчитывать статистически значимые показатели эффективности операционных издержек по максимальному числу компаний с использованием различных граничных методов.

Для снятия остроты проблемы чувствительности результатов к используемым методам мы предлагаем рассмотреть возможность использования на практике комбинированного подхода — усредненного показателя эффективности, рассчитанного с применением индексных методов (PINs), МСНК (COLS) и МСД (DEA).

В нашем исследовании такой подход позволил определить наличие существенного потенциала снижения издержек сетевых компаний, оцениваемого от 32 до 42%, что довольно близко к самооценке ОАО «Холдинг МРСК» в 40% [Стратегия развития..., 2011].

Проблема установления тарифов для компаний, исключенных из выборки, а также компаний, средние показатели которых характеризуются высоким стандартным отклонением, может решаться на первоначальном этапе регулирования в индивидуальном порядке, на последующих этапах — применением международного бенчмаркинга.

В любом случае результаты бенчмаркинга на основе рассмотренных нами методов могут быть использованы сегодня в России лишь для консультаций с компаниями о потенциале повышения эффективности их деятельности, возможностях снижения себестоимости регулируемых услуг в неэффективных фирмах. Регулятору необходимо проверить (например, с помощью 2SLS) значимость факторов, на которые будут ссылаться компании в свою защиту, и при необходимости учитывать их, совершенствуя модели. Кроме того, регуляторы за рубежом, как правило, предпочитают подкрепить результаты количественного анализа результатами, полученными с помощью качественных методов.

Литература

Баркалов М.Б. Производственные функции в моделях экономического роста. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1981.

Гайдар Е.Т., Кошин В. Совершенствование хозяйственного механизма на основе развития нормативных методов // Вопросы экономики. 1983. Март. С. 66–76.

Иванов Е.А. Производственная мощность: проблемы и суждения // Плановое хозяйство. 1982. Февраль. С. 23–38.

Лордкипанидзе О. Вопросы оценки и планирования эффективности деятельности предприятия // Плановое хозяйство. 1982. Январь. С. 77–81.

Матеров И.С. К проблеме полной идентификации модели стохастической границы производства // Экономика и математические методы. 1981. Т. 17. С. 684–788.

Стратегия 2020. Итоговый доклад о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально-экономической стратегии России на период до 2020 года «Стратегия-2020: Новая модель роста — новая социальная политика», 2012. С. 526. URL: http://2020strategy.ru/documents/32710234.html.

Стратегия развития ОАО «Холдинг МРСК» до 2015 года и на перспективу до 2020 года (сокращенная версия). Ноябрь, 2011. URL: http://www.holding-mrsk.ru/about/mission/Strategiya_razvitiya_Holdinga_MRSK_korotkaya_versiya_v3.pdf.

Aigner D.J., Lovell C.A.K., Schmidt P. Formulation and estimation of stochastic frontier production function models // Journal of Econometrics. 1977. No. 6. P. 21–37.

Banker R.D., Charnes A., Cooper W. Some models for estimating technical and scale inefficiencies in data envelopment analysis // Management Science. 1984. No. 30. P. 1078–1092.

CEPA. Background to Work on Assessing Efficiency for the 2005 Distribution Price Control Review. Final Report. 2003.

Coelli T., Estache A., Perelman S., Trujillo L. A primer on efficiency measurement for utilities and transport regulators. World Bank Institute Development Studies. Washington, DC: World Bank, 2003.

Danilin V.I., Materov I.S., Rosefielde S., Lovell C.A.K. Measuring enterprise efficiency in the Soviet Union: A stochastic frontier analysis // Economica. 1985. No. 52. May. P. 225–233.

Farrel M.J. The measurement of productive efficiency // Journal of the Royal Statistical Society. Ser. A. 1957. Vol. CXX. Part 3. P. 253–290.

Filippini M., Farsi M., Fetz A. Benchmarking analysis in electricity distribution. Center for Energy Policy and Economics. Zurich: Swiss Federal Institute of Technology, 2005.

Jamasb T., Pollitt M. Benchmarking and regulation: International electricity experience // Utilities Policy. 2001. No. 9 (3). P. 107–130.

Irastorza V. Benchmarking for distribution utilities: A problematic approach to defining efficiency // Electricity Journal. 2003. No. 16 (10). P. 30–38.

Murillo-Zamarano L.R. Economic efficiency and frontier techniques // Journal of Economic Surveys. 2004. No. 8 (1). P. 33–77.

Shuttleworth G. Firm specific productive efficiency: A response // Electricity Journal. 2003. Vol. 16. Iss. 5.

Д.Н. Исакова
ЗАО «ВТБ Капитал»

ЭМПИРИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ПАРАМЕТРОВ МОДЕЛЕЙ ВАЛЮТНОГО РЫНКА С РАЗНОРОДНЫМИ ОБУЧАЮЩИМИСЯ АГЕНТАМИ

1. Введение

Когда в ряде работ (в частности, [Meese, Rogoff, 1983; Messe, 1990]) было указано на невысокую способность структурных моделей объяснять динамику валютного курса, усилия исследователей были сосредоточены на поиске альтернативных устойчивых и точных подходов. Большинство предложенных моделей предполагают использование разнообразных инструментов прогнозирования тренда временного ряда, опираясь на модели от ARMA и GARCH до нейронных сетей (например, [Dunis, Laws, Schilling, 2012; Anastasatis, Mont, 2009]), однако являются по построению «техническими» моделями и лишь косвенно дают представления об ожиданиях участников валютного рынка, о том, как они принимают решения.

Напротив, центральная роль в агентных моделях отведена именно механизмам формирования ожиданий трейдеров, которые формализуются как по средствам инструментария структурных моделей валютного курса[1], так и методами временных рядов. Агентные модели предполагают, что в основе динамики валютного курса находятся взаимодействия агентов с разнородными механизмами формирования ожиданий. Согласно методологии, предложенной в исходной работе [Frankel, Froot, 1987], агенты делятся на два класса — фундаменталисты (fundamentalists) и чартисты (chartists), а соответсвующая модель поведения валютных курсов в литературе носит название c&f-модели.

Общим для класса чартистов в разнообразных вариациях исходной модели является набор правил, в основе которых лежит экстраполирование до-

[1] Развернутый обзор структурных моделей с прикладным акцентом предлагается в работе [Четвериков, Карасев, 2005].

ступных исторических значений валютного курса: от случайного блуждания в исходном варианте искусственного рынка [Frankel, Froot, 1987] до регрессионных ожиданий в более современных моделях [De Grauwe, Grimaldi, 2005]; фундаменталисты объединены предположением о стремлении валютного курса к некому «естественному» уровню, но способ определения такого уровня может отличаться, так же как и предполагаемая скорость возврата к нему.

Что же касается оценки эффективности моделей искусственного рынка на практике, то в существующей литературе есть несколько подходов.

Первый заключается в том, что исследователь пытается воспроизвести на искусственном рынке феномены, наблюдаемые на практике. На текущий момент наиболее детальный пример данного подхода представлен в [Ibid., p. 129–151], где авторы калибруют параметры своей модели, исходя из таких особенностей поведения реального валютного рынка, как: 1) толстые хвосты (или свойство лептокуртозиса), что, в частности, означает более высокую вероятность получения нулевой доходности и высоких потерь, чем в гауссовском случае; 2) отсутствие линейной автокорреляции между логарифмическими доходностями валютного курса, что делает невозможным использование модели линейной регрессии для прогнозирования будущих приростов валютного круса; 3) «кластеризация волатильности», что отражается в том, что за периодом сильных изменений последует период сильных изменений, в то время как слабые колебания будут продолжены слабыми колебаниями; 4) «загадка отрыва валютного курса» (exchange rate disconnect puzzle), заключающаяся в том, что фундаментальные факторы не способны объяснить динамику валютного курса; 5) асимметричность периодов подъема и спада на валютном рыке (это эмпирический факт, что рынок обрушивается внезапно, в то время как растет постепенно); 6) устойчивое существование на рынке большого количества трейдеров, использующих технический анализ.

Второй подход состоит том, что авторы на основе фактических данных (опросов трейдеров и лиц, принимающих решения на валютном рынке, исторических рядов по структуре стаканов валютных брокеров, непосредственно значений котировок разной частоты и пр.) задают параметры моделей искусственного валютного рынка. Так, в работе [The Exchange Rate..., 2006] предлагается оценка динамики распределения прогнозов участников рынка как численное уравнения Фоккера — Планка на основе данных опросов и условного деления участников на чартистов и фундаменталистов. В работе [Lux, 2012] предлагается подход к тестированию предположения о наличии групп агентов с разнородными ожиданиями на рынке, однако в действительности тестируется лишь гипотеза о наличии различных режимов функционирования валютного рынка. Подход к тестированию наличия агентов с разнородными ожиданиями предлагается и в [Vigfusson, 1996], в которой автор находит лишь слабые доказательства этой гипотезы, однако методологически работа резко отличается от предшествующей литературы, что затрудняет оценку ее выводов для будущих исследователей. Наконец попытка оценки ряда параметров с помощью BFGS-алгоритма предпринята в [Kampouridis, Chen, Tsang, 2012], в которой авторы находят поддержку гипотезы о наличии групп чартистов и фундаменталистов на основе месячных данных по курсу доллара США к фунту стерлингов, немецкой марке и йене.

Таким образом, несмотря на то, что c&f-модели продемонстрировали способность воспроизводить ключевые статистические свойства динамики валютного курса при определенном наборе параметров — кластеризацию волатильности, нестационарность/наличие единичного корня, попытки оценить параметры эмпирически являются сравнительно малочисленными, а их результаты — недостаточно устойчивыми для прогнозирования.

В настоящей работе мы предлагаем результаты оценки параметров базовой модели [De Grauwe, Grimaldi, 2005] и ее модификаций. Для оценки таких параметров модели, как скорость эволюции структуры валютного рынка по группам стратегий в ответ на информацию о соотношении риска и рентабельности, отношение к риску агентов и количество наблюдений, используемых агентами для оценки формирования регрессионных ожиданий, предлагаем использовать генетический алгоритм (эвристический подход к поиску глобального максимума или минимума, не накладывающий на функцию условий по дифференцируемости; подробнее см., например, [Westerhoff, Reitz, 2003]). Настоящая работа организована следующим образом: во втором разделе кратко выписана базовая модель, третий раздел предлагает обзор используемых данных и результатов эмпирической оценки параметров модели, наконец четвертый посвящен выводам и возможным направлениям развития подхода.

2. Базовая модель и ее модификации

В исходной модели (далее — Модель I), предложенной в работе [De Grauwe, Grimaldi, 2005], валютный курс в момент t идентифицируется следующим образом:

$$s_t = \left(\frac{1+r^*}{1+r}\right)\frac{1}{\sum_{i=1}^{N}\frac{\omega_t^i}{\sigma_{t-1}^{2i}}}\left[\sum_{i=1}^{N}\omega_t^i\frac{E_t^i(s_{t+1})}{\sigma_{t-1}^{2i}} - \Omega_t Z_t\right],$$

где r — процентная ставка внутри страны; r^* — процентная ставка за рубежом; σ_{t-1}^{2i} — оценка дисперсии доходности стратегии по данным, доступным агентам на момент $t - 1$; Z_t — объем предложения валюты; $E_t^i(s_{t+1})$ — ожидания будущего значения валютного курса агентами категории i.

$$\omega_t^i = \frac{n_t^i}{\sum_{i=1}^{N} n_t^i},$$

где n_t^i — количество агентов категории i, а N — общее количество категорий.

$$\Omega_t = \frac{\mu}{(1+r)\sum_{i=1}^{N} n_t^i},$$

где μ — коэффициент отношения к риску.

Базовая модель предполагает два набора правил прогнозирования валютного курса, описание стратегий которых приведено в табл. 1.

Таблица 1. Инвестиционные стратегии на искусственном валютном рынке

№ п/п	Название	Описание стратегии	Формула
1	Графисты (экстраполяция)	Агент предполагает, что следующий прирост равен взвешенной сумме предшествующих приростов*	$s_{t+1} = s_t + \beta \sum_{i=1,\dots,n} a_i \Delta s_{t-i}$
2	Фундаменталисты	Агент предполагает, что валютный курс со скоростью приближается к оценке фундаментального курса	$s_{t+1} = s_t + \psi(s^* - s_t)$, $\psi \in (0,1)$

* Правило графистов может быть интерпретировано как стратегия распознавания настроения рынка и следования ему («стадное поведение» [Welford, 1962]).

Оба правила предполагают ограниченную возможность агента по обработке и хранению информации. Индивид вне зависимости от принадлежности к группе фундаменталистов или чартистов не пользуется всей информацией, а ограничивается тем, что требуется для параметризации соответствующего правила формирования ожиданий.

Заключительным шагом спецификации модели валютного курса является определение механизма переключения агентов между правилами. Предполагается, что в начальный момент времени агенты распределены поровну между классами инвестиционных стратегий. Впоследствии агенты осуществляют выбор между существующими стратегиями на основе их показателей — риска и доходности. В соответствии с практикой, принятой в литературе, для изменения доли агентов класса i используется подход, предложенный в работе [Banzhaf et al., 1998]. В этом случае агенты ориентируются на относительные прибыльности правил прогнозирования, скорректированные на риск:

$$\omega_t^i = \frac{e^{\gamma(\pi'_{i,t-1})}}{\sum\limits_{i=1,\dots,N} e^{\gamma(\pi'_{i,t-1})}},$$

где $i = 1, \dots, N$, $\sum\limits_{i=1\dots N} \omega_t^i = 1, \gamma \in (0, \infty)$, — доходность с учетом риска $\pi'_{i,t} = \pi_{i,t} - \mu\sigma_{i,t}^2$.

Доходность без учета риска рассчитывается следующим образом[2]:

$$\pi_{i,t} = (s_t - s_{t-1})\operatorname{sgn}\left(E_{t-1}^i(s_i) - s_{t-1}\right),$$

где $\operatorname{sgn}(y) = \begin{cases} 1, & y > 0, \\ 0, & y = 0, \\ -1, & y < 0. \end{cases}$

Таким образом, если правило i оказалось сравнительно более доходным с учетом риска в период t – 1, то доля агентов класса i возрастет. Параметр γ отражает интенсивность пересмотра стратегий, инертность агентов. Чем он выше, тем чаще пересматривают свои прогнозные стратегии агенты; если он равен нулю, то участники рынка вообще не меняют свои правила принятия решений относительно будущей динамики валютного курса и количество фундаменталистов и чартистов одинаковое. Такой подход находит поддержку в результатах работ в области поведенческих финансов (например, [Brock, Hommes, 1997]), которые показывают, что индивиду трудно переключиться на новую стратегию, если он какое-то время пользовался другой.

Модель II построена на основе модифицированной модели, предложенной в [Исакова, 2013], в которой предлагается альтернативный подход к моделированию механизма оценки параметров риска и доходности стратегий агентами, более правдоподобный по сравнению с наивным подходом исходной модели, но позволяющий оставаться в рамках предположения об ограниченных вычислительных возможностях агентов. В данном случае участники рынка оценивают среднюю доходность стратегии «онлайн»-алгоритмом, который возможно записать следующим образом:

$$\bar{\pi}_{t,i} = \bar{\pi}_{t-1,i} + A(\bar{\pi}_{t-1,i} - \pi_{i,t}),$$

где A — эквивалент скорости спуска в алгоритме Ньютона — Рапсона.

[2] Заметим, что прибыльность мы считаем как доход/убыток на вложенный доллар, а не общее благосостояние группы, т.е. следуем подходу [Knuth, 1992].

Соответственно последовательная оценка риска или волатильности доходности стратегии использует подход, предложенный в работах [Kahneman, Knetsch, Thaler, 1991; Welford, 1962], а именно

$$\bar{\sigma}_{t,i} = \frac{\bar{\sigma}_{t-1,i}(t-1) + (\pi_{i,t} - \bar{\pi}_{t,i})(\pi_{i,t} - \bar{\pi}_{t-1,i})}{n}.$$

В модели III делается предположение о том, что для участников рынка, предпочитающих различные торговые стратегии, могут быть характерны различные отношения к риску μ_f и μ_c. Действительно, опросы участников рынка, такие как [Knuth, 1998; Cheung, Chinn, Marsh, 2004], дают основания полагать, что участники, использующие разные торговые правила, имеют разные горизонты прогнозирования и разные уровни неприятия риска.

Модель IV предполагает наличие двух различных типов чартистов на рынке и таким образом позволяет двум различным типам инвесторов иметь различные горизонты для оценки параметров регрессионных моделей (n_1, n_2) и отношение к риску ($\mu_{c,1}$, $\mu_{c,2}$), а в модели V к классам агентов модели IV добавлен чартист другого рода — использующий модель обращения средней доходности по знаку[3]:

$$s_{t+1} = s_t - a\left(n^{-1} \sum_{i=1,\dots,n} \Delta s_{t-1}\right).$$

Следует отметить, что модели III–V используют подход к оценке риска/доходности стратегии агентами аналогично модели I, а не модели II. Таким образом, наборы параметров, подлежавших оценке для моделей, следующие (табл. 2).

Таблица 2. Параметры модели [De Grauwe, Grimaldi, 2005] и ее модификаций

Модель I	μ, γ, ψ и n
Модель II	Модель I и A
Модель III	μ_f, $\mu_c\gamma$, ψ и n
Модель IV	μ_f, $\mu_{c,1}$, $\mu_{c,2}$, ψ, γ, n_1 и n_2
Модель V	Модель IV и n_3, a

[3] Агенты данного типа предполагают, что курс остается на постоянном уровне и в среднем сумма приростов должна быть равна нулю.

3. Данные и результаты оценки параметров

В действительности исследователям не доступна статистика структуры валютного рынка по механизмам формирования ожиданий достаточного масштаба и частоты для идентификации параметров моделей. По этой причине рационально перейти от структуры ожиданий к соотношению длинных и коротких открытых позиций, которое и будет задавать предполагаемую структуру ожиданий. Возможно рассчитать долю инвесторов, чьи ожидания соответствуют необходимости открытия длинной позиции:

$$\omega_t = \sum_{i,\ldots,M} w_{i,t} \cdot [E_i(r_{t+1}) > r_t],$$

где $[x] = \begin{cases} 1, & x - \text{верно}, \\ 0, & x - \text{неверно} \end{cases}$ — условный оператор Иверсона[4].

В качестве фактических значений доли открытых длинных позиций используются статистические данные, доступные на сайте брокера OANDA, за период с 14 ноября 2011 г. по 2 ноября 2012 г. (всего 353 наблюдения по каждой валютной паре из евро/доллар). Описание ряда свидетельствует о том, что доля длинных позиций рассчитывается как отношение количества длинных позиций к общему количеству открытых позиций, что соответствует определению модельного аналога. Обозначим фактическую долю длинных позиций в момент t как $\omega_{OANDA,t}$.

Тогда для идентификации правдоподобных значений параметров моделей следует найти такие их значения, которые бы минимизировали значение невязки между $\omega_{OANDA,t}$ и ω_t:

$$\hat{\Theta} = \underset{\gamma,\beta_1,\ldots,\beta_n,\mu,n}{\arg\min} \left(\sum_{t,\ldots,N} (w_{OANDA,t} - w_{m,t})^2 \right).$$

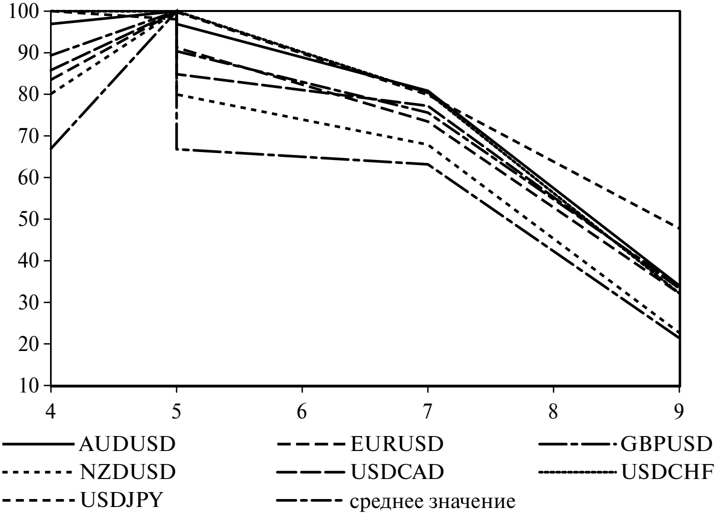
В качестве индикаторов доходности используются процентные ставки LIBOR в соответствующих валютах на срок один месяц, доступные на сайте отделения Федеральной резервной системы США в Сэнт-Луисе.

При поиске параметров использовался эвристический алгоритм глобальной оптимизации — генетический алгоритм, который успешно применяется в различных отраслях, в том числе финансах. Для демонстрации методологии использовалась информация лишь для ряда котировок: AUD/USD, EUR/USD, GBP/USD, NZD/USD, USD/ CAD, USD/JPY.

---

[4] Подобное обозначение было предложено в работе [Menkhoff, 1998] и популяризировано в [Iverson, 1962].

На рисунке наглядно представлено, что качество описания моделями фактических данных устойчиво к выбору конкретной валютной пары. В целом увеличение количества параметров ведет к снижению накопленной разницы между фактической структурой ожиданий на рынке и полученной на основе модели, однако, как легко заметить, эффект памяти, который вводится во второй модели, напротив, делает ее менее гибкой, несмотря на наличие дополнительного параметра.



Отношение накопленной ошибки модели по отношению к наибольшей ошибке, %: по вертикальной оси отложено отношение $\hat{\Theta}$ для каждой модификации модели и одной из валютных пар к максимальному значению $\hat{\Theta}$ для данной валютной пары

Источник: расчеты автора.

Среди общих закономерностей для базовой модели I выделим следующие:

- для всех пар, кроме AUD/USD и NZD/USD, скорости изменения стратегии $\gamma \approx 0$, таким образом, участники фактически не изменяют стратегии формирования ожиданий;
- для всех пар показатель отвращения к риску $\mu > 100$, что говорит о том, что участники чутко реагируют на ошибки стратегий. Данная оценка плохо согласовывается с предыдущей;
- длина исторического ряда, который чартисты используют для получения прогноза, колеблется от 3 до 16 дней для различных пар;

- оценка скорости возврата к фундаментальному валютному курсу для четырех из семи пар оказалась выше 0,7; для двух — около 0,1.

В качестве более общего вывода следует отметить, что использование c&f-моделей в базовой формулировке с модификациями стратегий фундаменталистов требует большого количества допущений (какое фундаментальное правило следует использовать, какие индикаторы выбрать). В то же время в качестве стабилизирующего класса агентов (вместо обычно используемого класса фундаменталистов) возможно с успехом использовать такой тип чартиста, который формирует свои ожидания по правилу обращения среднего прироста по знаку, и таким образом построить модель искусственного рынка без допущений о фундаментальной стоимости валютного курса.

4. Заключение

В данной работе было рассмотрено несколько комбинаций механизмов формирования ожиданий на валютном рынке и оценены их параметры. С точки зрения соотношения сложности модели и ее способности воспроизводить фактическую динамику соотношения коротких и длинных позиций на валютном рынке важно отметить преувеличенное значение важности фундаменталистов в теоретических моделях. Так, в проведенных экспериментах правдоподобную динамику демонстрируют модели, включающие класс агентов-чартистов, которые используют стратегию обращения среднего прироста по знаку. Кроме того, был предложен подход к оценке параметров базовой модели [De Grauwe, Grimaldi, 2005] и ее модификаций и представлены результаты его применения.

В настоящей работе использовалась небольшая выборка модификаций модели и правил формирования ожиданий, более общим будет такой подход, который позволит подобрать не только параметры, но функциональную форму и количество разнородных стратегий. Кроме того, кажется перспективной проверка однородности структуры рынка по способам формирования ожиданий на различных временных горизонтах. К сожалению, для эмпирической проверки требуются специализированные опросы с достаточно глубокой историей. Многообещающим в данном аспекте представляется использование данных специализированных опросов, проводимых информационными агентствами (Bloomberg, Reuters), или же проведение опросов валютных трейдеров относительно их подходов к принятию решений в условиях неопределенности.

Литература

Исакова Д. Модель валютного рынка с разнородными обучающимися агентами // Финансы и бизнес. 2013. № 1.

Четвериков С., Карасев Г. Структурные модели обменных курсов рубля. М.: ИЭПП, 2005.

Anastasakis L., Mort N. Exchange rate forecasting using a combined parametric and nonparametric self-organising modelling approach // Expert Systems with Applications, 2009.

Banzhaf W., Nordin P., Keller R., Francone F. Genetic programming — an introduction. San Francisco Morgan Kaufmann, 1998.

Brock W.A., Hommes C.H. A rational route to randomness // Econometrica. 1997. No. 65 (5). Sept. P. 1059–1096.

Cheung Y.-W., Chinn M.D., Marsh I.W. How do UK-based foreign exchange dealers think their market operates? // International Journal of Finance and Economics. 2004. No. 9. P. 289–306.

De Grauwe P., Grimaldi M. Heterogeneity of agents, transactions costs and the exchange rate // Journal of Economic Dynamics & Control. 2005. P. 691–719.

De Grauwe P., Grimaldi M. The exchange rate in a behavioural finance framework. Princeton University Press, 2006.

Dunis C.L., Laws J., Schilling U. Currency trading in volatile markets: Did neural networks outperform for the EUR/USD during the financial crisis 2007–2009? // Journal of Derivatives & Hedge Funds. 2012. P. 2–41.

Frankel J.A., Froot K. Understanding the U.S. dollar in the eighties // The Expectations of Chartists and Fundamentalists, 1987.

Iverson K.E. A programming language. N.Y.: Wiley, 1962.

Kahneman D., Knetsch J.L., Thaler R.H. Anomalies: The endowment effect, loss aversion, and status quo bias // Journal of Economic Perspectives. 1991. No. 5 (1). P. 193–206.

Kampouridis M., Chen S.-H., Tsang E. Market fraction hypothesis: A proposed test // International Review of Financial Analysis. 2012. P. 41–54.

Knuth D. Two notes on notation // American Mathematical Monthly. 1992. May. P. 403–422.

Knuth D.E. The art of computer programming: Seminumerical algorithms. Boston: Addison-Wesley, 1998.

Lux T. Estimation of an agent-based model of investor sentiment formation in financial markets // Journal of Economic Dynamics & Control, 2012. P. 1284–1302.

Meese R. Currency fluctuations in the post-bretton woods era // Journal of Economic Perspectives. 1990. Vol. 4. No. 1. P. 117–134.

Meese R.A., Rogoff K. Empirical exchange rate models of the seventies: Do they fit out-of-sample? // Journal of International Economics. 1983. Vol. 14. P. 3–24.

Menkhoff L. Examining the use of technical currency analysis // International Journal of Finance & Economics. 1998. No. 2 (4). Oct. P. 307–318.

Messe R. Currency fluctuations in the post-bretton woods era // Journal of Economic Perspectives. 1990. P. 117–134.

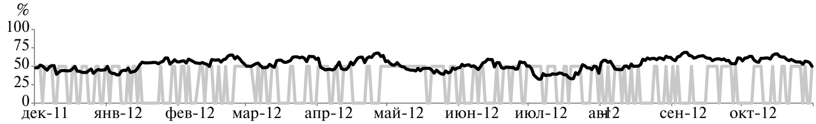
Vigfusson R. Switching between chartists and fundamentalists: A markov regime-switching approach. 1996.

Welford B.P. Note on a method for calculating corrected sums of squares and products // Technometrics. 1962. No. 4. P. 419–420.

Westerhoff F.H., Reitz S. Nonlinearities and cyclical behavior: The role of chartists and fundamentalists // Studies in Nonlinear Dynamics & Econometrics, 2003.

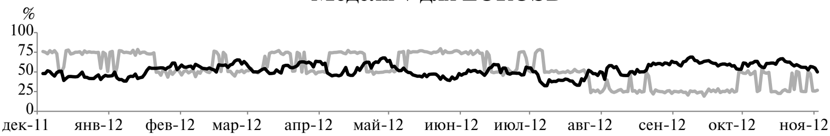
Приложение 1. Примеры графиков

Модели I для EURUSD



Источник: расчеты автора.

Модели V для EURUSD



Источник: расчеты автора.

Приложение 2. Оценки параметров

Модель I

Параметр/ Валютная пара	AUDUSD	EURUSD	GBPUSD	NZDUSD	USDCAD	USDCHF	USDJPY
ψ	0,0	0,0	0,0	0,7	0,5	0,6	0,9
μ	8641,3	2160,3	7511,9	276,2	83,8	4358,3	5524,9
γ	0,14	0,00	0,08	1,50	0,00	0,00	0,00
n	3,7	3,0	3,6	10,7	16,0	2,0	2,8

Источник: расчеты автора.

Модель II

Параметр/ Валютная пара	AUDUSD	EURUSD	GBPUSD	NZDUSD	USDCAD	USDCHF	USDJPY
ψ	0,0	0,9	0,6	0,9	0,5	0,0	0,0
μ	56,9	582,2	58,7	582,2	814,5	186,9	0,0
γ	7,62	3,90	0,30	3,90	2,79	5,00	2,76
n	2,0	11,3	19,7	11,3	14,1	2,0	2,4

Источник: расчеты автора.

Модель III

Параметр/ Валютная пара	AUDUSD	EURUSD	GBPUSD	NZDUSD	USDCAD	USDCHF	USDJPY
ψ	0,3	0,0	0,3	0,8	0,1	0,2	0,2
μ_{fund}	657,0	25,6	70,4	8,3	147,7	1000,0	118,8
μ_{char}	0,0	867,5	532,3	767,8	797,2	274,8	212,8
γ	0,20	2,49	4,57	1,27	6,78	0,78	0,04
n	3,1	18,4	3,8	10,8	15,6	2,4	2,8

Источник: расчеты автора.

Модель IV

Параметр/ Валютная пара	AUDUSD	EURUSD	GBPUSD	NZDUSD	USDCAD	USDCHF	USDJPY
ψ	0,7	0,6	0,8	0,6	0,7	0,7	0,5
μ_{fund}	2,2	46,0	34,1	0,0	48,0	79,0	47,4
$\mu_{char,1}$	47,6	43,0	93,8	79,5	78,7	23,0	54,8
$\mu_{char,2}$	87,6	15,0	64,3	19,3	93,3	59,3	68,9
γ	5,74	2,00	25,67	10,64	2,52	0,00	0,00
n_1	14,8	1,5	15,0	21,0	2,9	2,0	11,2
n_2	2,2	13,0	2,3	2,8	16,8	18,6	2,0

Источник: расчеты автора.

Модель V

Параметр/ Валютная пара	AUDUSD	EURUSD	GBPUSD	NZDUSD	USDCAD	USDCHF	USDJPY
ψ	0,5	0,8	0,5	0,2	0,3	0,5	0,3
μ_{fund}	83,8	64,8	83,8	33,5	40,9	83,8	40,9
$\mu_{char,1}$	70,8	44,6	70,8	77,3	49,3	70,8	49,3
$\mu_{char,2}$	41,5	66,2	41,5	33,8	25,3	41,5	25,3
$\mu_{char,3}$	12,6	8,5	12,6	91,0	12,9	12,6	12,9
γ	1,43	9,65	1,43	0,00	12,75	1,43	12,75
n_1	2,4	5,0	2,4	5,4	12,5	2,4	12,5
n_2	6,8	16,4	6,8	3,9	2,1	6,8	2,1
n_3	6,6	4,9	6,6	5,7	12,6	6,6	12,6
a	0,7	0,8	0,7	1,0	0,5	0,7	0,5

Источник: расчеты автора.

С.М. Кадочников,
А.А. Федюнина

Высшая школа экономики
и менеджмента Уральского
федерального университета

ДИНАМИКА ЭКСПОРТНОЙ ДИВЕРСИФИКАЦИИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА: ЭМПИРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ДЛЯ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ 2002–2010 гг.

1. Введение

В современной эмпирической литературе не существует однозначного вывода о влиянии динамики структуры экспорта на экономический рост в странах мировой экономики. Взаимосвязь открытости экономики, либерализации торговли и экономического роста не является очевидной. Так, отмечается, что традиционная теория торговли самостоятельно не способна определить эффекты от торговли на экономический рост [Krueger, 1980; Bhagwati, 2002]. В ряде исследований выявлено, что взаимосвязь торговли и роста существенно зависит, например, от институциональных факторов [Arezki, van der Ploeg, 2010]. Исследования показывают, что влияние торговой либерализации на экономический рост значительно различается между странами [Foster, 2008; Dufrenot et al., 2009]. Хотя полученные результаты подчеркивают гетерогенность эффектов от торговли и торговой либерализации, лежащие в основе эффектов причины до сих пор остаются неясными.

Как отмечается, одна из причин сложности выделения однозначной взаимосвязи между торговлей и экономическим ростом заключается в характере используемых эмпирических данных, а именно в использовании агрегированных переменных по экспорту, инвестициям, валовому производству [Frankel, Romer, 1999]. Следовательно, использование детализированных данных может помочь выявить взаимосвязь между торговлей (в первую очередь экспортом) и экономическим ростом.

При анализе динамики экспорта в современной литературе выделяют экстенсивный и интенсивный типы роста. Под экстенсивным ростом принято понимать увеличение объемов торговли посредством добавления новых товаров в экспортную корзину или посредством экспорта на новые рынки, под интенсивным — рост объемов торговли путем увеличения объемов экспорта прежних товаров на прежние рынки. В современной эмпирической литературе не существует однозначного вывода о роли экстенсивного и интенсивного типов в валовых темпах роста экспорта. Так, в некоторых работах отмечается, что темпы роста экспорта объясняются в первую очередь экстенсивным типом [Evenett, Venables, 2002; Hummels, Klenow, 2005]. В то же время в ряде других работ в качестве ключевого фактора роста экспорта называют интенсивный тип [Felbermayr, Kohler, 2006; Helpman, Melitz, Rubinstein, 2008]. Более того, в работах представлены различные подходы к точному определению экстенсивного и интенсивного типов роста, что также может являться причиной расходящихся результатов [Besedes, Prusa, 2010].

В данной статье мы представляем альтернативный подход к анализу взаимосвязи экспорта и экономического роста. Представлены: методология декомпозиции валовых темпов роста на экстенсивный и интенсивный тип, позволяющая разделять экстенсивный рост на увеличение числа экспортируемых товаров и числа экспортных рынков, что не осуществлялось ранее; эмпирическая модель и методика оценки, а также используемая база данных; анализ полученных эмпирических результатов.

2. Методология декомпозиции темпов роста экспорта

Как было показано в [Amurgo-Pacheco, Pierola, 2008], в экстенсивном типе роста экспорта можно также выделять три составляющих: 1) экспорт прежних товаров на новые рынки; 2) экспорт новых товаров на прежние рынки; 3) экспорт новых товаров на новые рынки (рис. 1). Базовый подход к декомпозиции темпов роста экспорта не позволяет разделять экстенсивный тип роста экспорта на рассмотренные выше составляющие.

Далее предлагается альтернативный подход к декомпозиции, который дает возможность учитывать рост валового экспорта за счет географической и продуктовой диверсификации.

Мы разрабатываем собственный подход к декомпозиции темпов роста экспорта и исследуем влияние компонентов роста на экономическое разви-

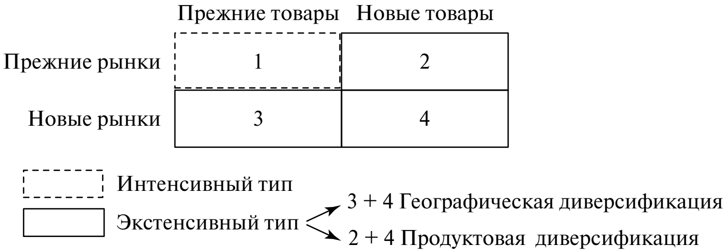


Рис. 1. Классификация направлений диверсификации экспорта стран мировой экономики

Источник: [Amurgo-Pacheco, Pierola, 2008].

тие регионов России. Предложенная модель декомпозиции основывается на подходе [Felbermayr, Kohler, 2006], расширенном позже в [Besedes, Prusa, 2011].

Валовый экспорт страны (региона)[1] в любой период t может быть записан как

$$V_t = Z_t G_t v_t, \tag{1}$$

где V_t — валовый экспорт в период t; Z_t — число экспортируемых регионом товаров; G — число зарубежных рынков, на которые осуществляется экспорт (число стран-импортеров); v_t — средняя стоимость одного торгового потока.

При этом число экспортируемых товаров в период t состоит из товаров, которые экспортировались в период $t - 1$ и продолжают экспортироваться в период t, что обозначено s_t^Z, а также тех экспортных товаров, которые появились в период t, что обозначено x_t^Z:

$$Z_t = s_t^Z + x_t^Z. \tag{2}$$

Аналогично записывается динамика импортных рынков в период t:

$$G_t = s_t^G + x_t^G. \tag{3}$$

Тогда, используя принятые обозначения, рост экспорта в период $t + 1$ по сравнению с периодом t можно записать как

$$V_{t+1} - V_t = (s_{t+1}^Z + x_{t+1}^Z)(s_{t+1}^G + x_{t+1}^G)v_{t+1} - (s_t^Z + x_t^Z)(s_t^G + x_t^G)v_t, \tag{4}$$

при этом для динамики товаров и рынков выполняется следующее условие:

[1] Поскольку объектом данного исследования являются регионы России, то в дальнейшем будет использоваться термин «регион», однако представленная модель может также применяться для анализа декомпозиции экспорта стран мировой экономики.

$$s_{t+1}v_t = s_t v_t + x_t v_t - d_t v_t, \tag{5}$$

где s_{t+1} обозначает число выживших товаров или рынков в период $t+1$ соответственно; d_t — число товаров, экспорт которых прекратился в период *t,* или число рынков, экспорт на которые окончился в период t и не возобновился в период $t+1$.

Разделив обе части уравнения (4) на V_t, с учетом уравнения (5) получаем уравнение для декомпозиции валовых темпов роста экспорта:

$$\frac{V_{t+1}-V_t}{V_t} = \underbrace{\frac{x^Z_{t+1}s^G_{t+1}}{Z_tG_t}\cdot\frac{v_{t+1}}{v_t}}_{(1)} + \underbrace{\frac{x^Z_{t+1}x^G_{t+1}}{Z_tG_t}\cdot\frac{v_{t+1}}{v_t}}_{(2)} + \underbrace{\frac{s^Z_t x^G_{t+1}}{Z_tG_t}\cdot\frac{v_{t+1}}{v_t}}_{(3)} + \underbrace{\frac{s^Z_{t+1}s^G_{t+1}}{Z_tG_t}\cdot\frac{v_{t+1}-v_t}{v_t}}_{(4)} - f(d), \tag{6}$$

при этом первые три слагаемые отражают компоненты экстенсивного типа роста экспорта, а четвертое слагаемое — интенсивный тип роста экспорта; $\frac{z^Z_{t+1}s^G_{t+1}}{Z_tG_t}$ отражает долю (вероятность) появления новых товаров на прежних рынках (квадрант 2 в подходе [Amurgo-Pacheco, Pierola, 2008]); $\frac{x^Z_{t+1}x^G_{t+1}}{Z_tG_t}$ — долю (вероятность) появления новых товаров на новых рынках (квадрант 4); $\frac{s^Z_{t+1}x^G_{t+1}}{Z_tG_t}$ — долю (вероятность) появления прежних товаров на новых рынках; $\frac{s^Z_{t+1}s^G_{t+1}}{Z_tG_t}$ — долю (вероятность) выживаемости товаров и рынков периода t в период $t+1$; $\frac{v_{t+1}}{v_t}$ — темп роста среднего торгового потока; $\frac{v_{t+1}-v_t}{v_t}$ — темп прироста среднего торгового потока или повышение (снижение) специализации; $f(d)$ — функция риска[2] (вероятность торгового потока пропасть).

База данных. В целях эмпирического исследования мы используем базу данных экспорта российских регионов 2002–2010 гг., составленную на основе электронных копий грузовых таможенных деклараций ФТС РФ. База данных содержит информацию о внешнеэкономической деятельности регионов России по четырехзначным позициям товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности России.

---

[2] Интерпретация этого слагаемого довольно сложна и остается за пределами данной статьи.

Данная база данных была дополнена информацией из базы данных ФСГС России по показателю ВРП на душу населения за период 2002–2010 гг. Принимая во внимание существенные межрегиональные различия в значении экспортной деятельности для экономического развития региона, в нашу выборку вошли только те регионы, экспортная квота (отношение валового экспорта к ВРП) которых в среднем за период 2002–2010 гг. превышала 10%. Из выборки также традиционно исключены Московская область и г. Москва, Ленинградская область и г. Санкт-Петербург, а также Тюменская область, Ханты-Мансийский и Ямало-Ненецкий автономные округа.

Таким образом, выборка содержит данные по экспорту 30 российских регионов в 220 стран по более чем 1200 отраслям в период 2002–2010 гг., что позволит нам детально проанализировать динамику структуры экспорта в отраслевом и географическом разрезах. В следующем разделе мы исследуем взаимосвязь между различными типами роста экспорта и типами регионов российской экономики.

Экстенсивный и интенсивный темпы роста экспорта регионов россии в 2003–2010 гг. Результаты декомпозиции валовых темпов роста экспорта согласно предложенной методике, отраженной в формуле (6), представлены на рис. 2. Регионы расположены слева направо в порядке увеличения реального значения вклада экстенсивного товарного типа в валовые темпы роста экспорта.

Как видно из рис. 2, регионы в значительной степени гетерогенны по структуре роста валового экспорта. Следовательно, один из важнейших вопросов эмпирического анализа — соотношение темпов экстенсивного и интенсивного типов роста.

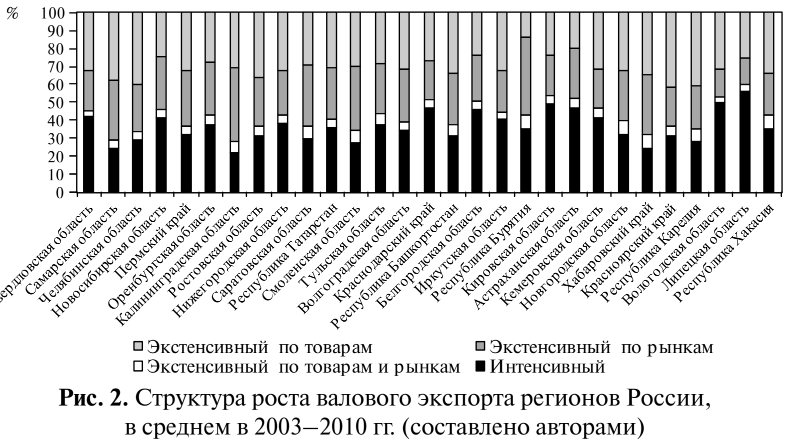


Рис. 2. Структура роста валового экспорта регионов России, в среднем в 2003–2010 гг. (составлено авторами)

Не исключено, что в зависимости от преобладающего компонента в валовом темпе роста регионы будут иметь существенные различия в темпах экономического роста. Данная гипотеза будет проконтролирована в эмпирическом анализе посредством включения дамми-переменных.

Рассмотрим более подробно распределение компонентов роста валового экспорта по регионам России. На рис. 3 более темному цвету заливки региона соответствует более высокое значение интенсивного типа роста, при этом серым окрашены регионы, не вошедшие в выборку.

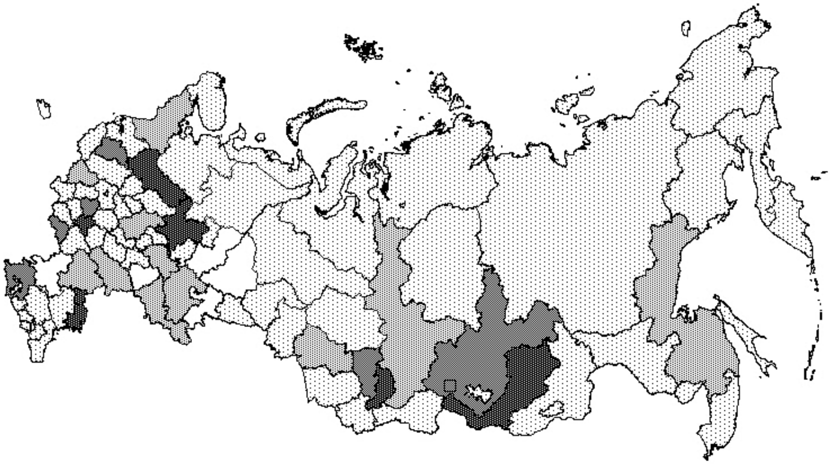


Рис. 3. Интенсивный тип роста экспорта в регионах России, 2003–2010 гг.
Источник: составлено авторами.

Согласно рис. 3 относительно высокими темпами увеличения объемов экспорта прежних товаров на прежние рынки характеризуются прежде всего пограничные регионы, а также регионы, связанные относительно развитой транспортной инфраструктурой с портами и приграничными территориями.

На рис. 4 и 5 представлено распределение экстенсивных по товарам и рынкам типов роста экспорта российских регионов. Аналогично распределению между регионами темпов роста интенсивного типа экстенсивный тип роста по товарам и рынкам выше в тех регионах, которые характеризуются относительной близостью к российским границам либо приграничным регионам.

В целом, рассматривая возможную корреляцию между структурой и специализацией промышленного производства, с одной стороны, а также товарной и географической диверсификацией экспорта российских регионов, с другой, можно обозначить некоторые закономерности.

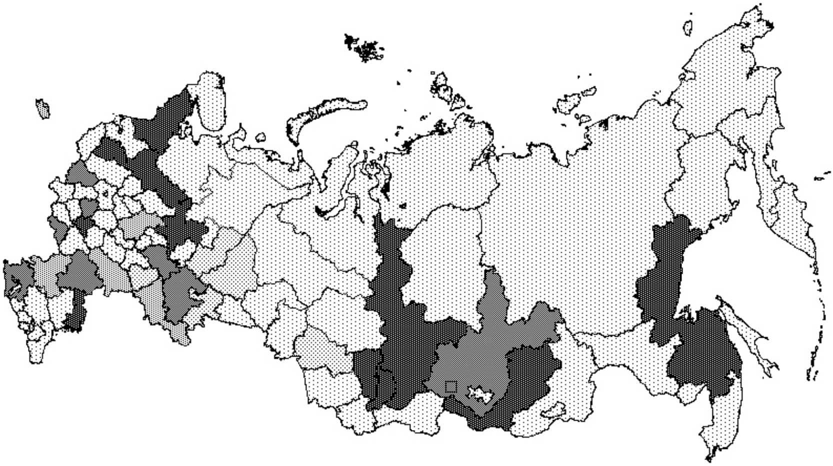


Рис. 4. Экстенсивный по товарам тип роста экспорта в регионах России, 2003–2010 гг.
Источник: составлено авторами.

Рис. 5. Экстенсивный по рынкам тип роста экспорта в регионах России, 2003–2010 гг.
Источник: составлено авторами.

1. Для группы регионов с преобладанием в промышленном производстве металлургического комплекса, среди которых Липецкая, Свердловская и Челябинская области, в рассматриваемый период характерна сравнительно небольшая степень изменения товарной и географической структуры экс-

порта, что может рассматриваться как результат рыночной успешности стратегии относительно узкой товарной и географической специализации в условиях благоприятной мировой конъюнктуры рынков металлопродукции в первое десятилетие XXI в.

2. Группа развитых полифункциональных регионов, среди которых Новосибирская и Новгородская области, республики Татарстан и Башкортостан, отличалась сравнительно более высоким уровнем динамики разнообразия торговых потоков. Можно предположить, что наличие товарной диверсификации в производстве создает очевидные предпосылки и для экспортной диверсификации — как в товарной, так и географической форме.

3. Эмпирическая модель и методология оценки

Эконометрическая модель оценки основана на общепринятом подходе к эмпирическому анализу экономического роста, когда на основе модели Солоу [1956, 1957] исследуется влияние различных факторов на темпы экономического роста, например влияние интенсивности прямых зарубежных инвестиций [Elsadig, 2008] и интенсивности экспорта [Ahmed, 2011].

Пусть производственная функция в экономике задана в следующем виде:

$$GRP_{i,t} = F(K_{i,t}, L_{i,t}, EXP_{i,t}), \tag{7}$$

где выпуск, обозначенный GRP, — валовый региональный продукт, а ресурсы — физический капитал K, число занятых в экономике L, а также внешние эффекты от экспорта EXP в регионе i в году t.

Логарифмирование модели, а также взятие первых разностей в модификации для удельных переменных позволяет перейти к следующему уравнению:

$$\Delta \ln\left(\frac{GRP}{L}\right)_{i,t} = b + \alpha \Delta \ln\left(\frac{K}{L}\right)_{i,t} + \lambda \Delta \ln\left(\frac{EXP}{L}\right)_{i,t} + \varepsilon_{i,t}. \tag{8}$$

Следуя ряду современных исследований факторов экономического роста, основанных на модели Солоу с лагами, предложенной в [Mankiw et al., 1992] и использованной также в ряде работ по выявлению влияния экспорта и экспортной интенсивности на экономический рост (например, [Falk, 2009]), в спецификацию модели мы включаем лаговое значение темпов роста ВРП на душу населения.

Таким образом, модификация принимает следующий вид:

$$\Delta \ln\left(\frac{GRP}{L}\right)_{i,t} = b + \gamma \Delta \ln\left(\frac{GRP}{L}\right)_{i,t-1} + \alpha \Delta \ln\left(\frac{K}{L}\right)_{i,t} + \lambda_1 EPM_{i,t} +$$
$$+ \lambda_2 EGM_{i,t} + \lambda_3 EPGM_{i,t} + \lambda_4 IM_{i,t} + \varepsilon_{i,t}, \tag{9}$$

где *EPM* — экстенсивный по товарам тип роста; *EGM* — экстенсивный по рынкам тип роста; *EPGM* — экстенсивный по товарам и рынкам тип роста; *IM* — интенсивный тип роста экспорта в регионе i в период t.

Таким образом, уравнение (9) отражает декомпозицию валовых темпов роста ВРП на душу населения на темпы роста капиталовооруженности производства, экстенсивный и интенсивный компоненты роста экспорта региона. Уравнение (9) в соответствии с общепринятыми подходами к оценке уравнений такого типа оценивается обобщенным методом моментов для линейной динамической панельной регрессии.

4. Эмпирические результаты

В табл. 1 показаны результаты оценки модели (9).

Полученные результаты выявляют положительную зависимость между интенсивным ростом экспорта и экономическим ростом и одновременно преимущественно отрицательную зависимость между экстенсивными темпами роста экспорта и экономическим ростом.

Так, более высокие темпы экстенсивного роста экспорта характерны для регионов с меньшими темпами экономического роста. Другими словами, развитие экспорта быстрорастущих регионов связано с увеличением экспорта прежних товаров на прежние рынки, в то время как инвестиции в создание новых товаров (конкурентоспособных на мировом рынке) или повышение конкурентоспособности существующих внутренних товаров могут быть связаны с высокими рисками и (или) ограничиваться низкой мобильностью факторов производства на региональном уровне и, таким образом, не приводят к более высоким темпам экономического роста.

5. Эмпирический анализ факторов диверсификации

Далее мы тестируем взаимосвязь компонентов роста валового экспорта и экономического роста для российских регионов с различным уровнем факторов регионального развития. В эмпирической литературе можно выделить несколько факторов, оказывающих влияние на диверсификацию экспорта, среди них: размер экономики, доступ к зарубежным рынкам, транспортные издержки, человеческий капитал, качество институтов и прямые зарубежные инвестиции [Cadot et al., 2011].

Мы предполагаем, что перечисленные факторы оказывают влияние не только на диверсификацию экспорта, но также и на взаимосвязи между

Таблица 1. Оценка модифицированной модели экономического роста методом ОММ для линейной динамической панельной регрессии (зависимая переменная — темп роста ВРП на душу населения)

	GMM	GMM	GMM	GMM	GMM
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Δ log lagged GRP per capita	0,088 (0,162)	0,120 (0,165)	0,122 (0,161)	0,117 (0,160)	0,079 (0,162)
Δ log K/L	0,383*** (0,038)	0,372*** (0,039)	0,359*** (0,039)	0,358*** (0,039)	0,357*** (0,039)
EPM	–0,328** (0,128)	–0,334* (0,129)	–0,376*** (0,129)	–0,372*** (0,128)	–0,407*** (0,131)
EGM	–0,235*** (0,079)	–0,257*** (0,081)	–0,266*** (0,079)	–0,276*** (0,079)	–0,261*** (0,080)
EPGM	0,996** (0,505)	1,111** (0,517)	1,254** (0,515)	1,271** (0,510)	1,272** (0,512)
IM	0,089*** (0,021)	0,086*** (0,022)	0,086*** (0,021)	0,085*** (0,021)	0,088*** (0,021)
dummy (prod-diff)		–0,022 (0,022)			0,045 (0,039)
dummy (geo-diff)			–0,039** (0,021)		–0,035 (0,044)
dummy (prod- and geo-diff)				–0,049** (0,021)	–0,052 (0,033)
Cons	0,143*** (0,043)	0,153*** (0,044)	0,170*** (0,045)	0,174*** (0,045)	0,181*** (0,045)
Obs	150	150	150	150	150
Number of groups	30	30	30	30	30
Number of instruments	21	22	22	22	24

* Коэффициент регрессии значим на 10%-м уровне.
** Коэффициент регрессии значим на 5%-м уровне.
*** Коэффициент регрессии значим на 1%-м уровне.
Источник: составлено авторами.

отдельными компонентами структурных изменений в экспортной корзине, и анализируем влияние на динамику изменения экстенсивного и интенсивного типа роста экспорта следующих факторов:

1) мобильность факторов (прокси — плотность железнодорожных путей и автодорог общего пользования, км на 1000 км^2 территории);

2) доступность НИОКР (прокси — доля персонала, занятого в НИОКР, в общей численности занятых в регионе);

3) концентрация прямых зарубежных инвестиций (прокси — доля занятых на иностранных предприятиях от общей численности занятых в регионе).

В целом полученные результаты (табл. 2) согласуются с представленным ранее эконометрическим анализом для всей выборки. Рассмотрим влияние выбранных факторов на взаимосвязь между темпами экономического роста и компонентами валового экспорта.

1. Расширение объемов торговых потоков существующих экспортных товаров на традиционные рынки положительно и статистически значимо связано с темпами экономического роста для всех факторов. Данная зависимость может интерпретироваться как положительное влияние стабильности торговых потоков для экономического развития. Другими словами, надежные непрерывающиеся внешнеторговые отношения способствуют экономическому развитию.

2. Влияние различных видов экстенсивного роста экспорта на экономический рост российских регионов с различными характеристиками чрезвычайно противоречиво. С одной стороны, рост экспорта новых товаров на новые рынки обеспечивает экономический рост только в тех регионах, которые характеризуются высокоразвитой транспортной инфраструктурой, большими затратами на НИОКР, а также активным присутствием компаний с прямыми зарубежными инвестициями. Очевидно, что в регионах с такими характеристиками существенно выше мобильность ресурсов, имеются относительно большие возможности для заимствования новых технологий и продуктов, что проявляется в выявленной зависимости.

С другой стороны, в тех же самых регионах наблюдается отрицательная взаимосвязь между экстенсивным по рынках либо экстенсивным по продуктам типами роста экспорта, с одной стороны, и темпами роста ВРП на душу населения, с другой, что, вообще говоря, трудно сочетается с выявленной выше зависимостью. Полученные результаты могут свидетельствовать о высоких рисках экспортной деятельности в российских регионах, когда возникший товарный поток неустойчив и имеет высокую вероятность пропасть в ближайшие несколько лет. Как следствие, такой спорадический экспорт не приводит к экономическому росту.

6. Заключение

В данной статье исследуется взаимосвязь динамики и структуры экспорта российских регионов и их экономического роста в период 2003–2010 гг. Мы расширяем существующий в литературе анализ (применительно к другим странам) по двум направлениям.

Во-первых, предлагается методология декомпозиции темпов роста валового экспорта, которая позволяет учитывать влияние интенсивного и компо-

Таблица 2. Оценка модифицированной модели экономического роста методом ОММ для линейной динамической панельной регрессии с учетом региональных факторов экспортной диверсификации (зависимая переменная — темп роста ВРП на душу населения)

	Мобильность факторов		Доступность НИОКР		Концентрация прямых зарубежных инвестиций	
	Низкая	Высокая	Низкая	Высокая	Низкая	Высокая
Δ log lagged GRP per capita	0,161 (0,200)	–0,420* (0,232)	–0,065 (0,198)	–0,070 (0,232)	–0,055** (0,232)	0,031 (0,197)
Δ log K/L	0,319*** (0,054)	0,445*** (0,049)	0,354*** (0,047)	0,369*** (0,056)	0,353*** (0,044)	0,352*** (0,060)
EPM	–0,123 (0,174)	–0,578*** (0,191)	–0,363** (0,170)	–0,526** (0,223)	–0,146 (0,139)	–0,493** (0,231)
EGM	–0,087 (0,117)	–0,264** (0,133)	–0,132 (0,123)	–0,771*** (0,236)	0,092 (0,114)	–0,318** (0,152)
EPGM	0,034 (0,801)	1,717** (0,678)	0,709 (0,569)	3,571** (1,430)	0,231 (0,534)	1,675* (1,019)
IM	0,063** (0,026)	0,096*** (0,035)	0,082*** (0,026)	0,158*** (0,046)	0,012 (0,028)	0,123*** (0,039)
dummy (prod-diff)	0,028 (0,056)	0,114** (0,048)	0,075 (0,052)	0,103** (0,050)	0,079** (0,040)	0,049 (0,057)
dummy (geo-diff)	0,024 (0,063)	–0,099* (0,057)	–0,042 (0,059)	–0,060 (0,063)	–0,066 (0,051)	–0,015 (0,059)
dummy (prod- and geo-diff)	–0,025 (0,068)	–0,048 (0,061)	0,008 (0,053)	–0,294*** (0,106)	–0,018 (0,060)	–0,043 (0,063)
Cons	0,097* (0,056)	0,277*** (0,062)	0,182*** (0,053)	0,212*** (0,077)	0,216 (0,056)	0,170 (0,064)
Obs	74	72	78	72	73	77
Number of groups	17	16	16	16	19	20
Number of instruments	24	24	24	24	24	24

* Коэффициент регрессии значим на 10%-м уровне.
** Коэффициент регрессии значим на 5%-м уровне.
*** Коэффициент регрессии значим на 1%-м уровне.

нентов экстенсивного типа роста экспорта на изменение валовых объемов экспорта. Во-вторых, мы эмпирически тестируем наличие взаимосвязи между различными компонентами роста экспорта и экономическим развитием регионов России. Полученные результаты могут быть сформулированы следующим образом.

1. Разработанная методология позволяет выявить существенную гетерогенность темпов роста экспорта российских регионов. Так, экспорт части ре-

гионов в период 2003–2010 гг. увеличивался за счет интенсивных темпов роста, в то время как экспорт другой части регионов существенно реструктуризировался с изменением как набора экспортируемых товаров, так и экспортных рынков.

2. Проведенный эмпирический анализ взаимосвязи экстенсивного и интенсивного типов роста экспорта и экономического развития позволил выявить, что экономический рост российских регионов, как правило, сопровождается увеличением объемов торговли прежними товарами на прежних рынках (т.е. интенсивным типом роста экспорта). Одновременно результаты показывают, что экономический рост регионов, которые более интенсивно меняют структуру экспортной корзины, как в товарном, так и географическом измерении характеризуется менее высокими темпами. Мы предполагаем, что положительная взаимосвязь темпов роста ВРП на душу населения и интенсивного типа диверсификации экспорта — это свидетельство высоких издержек входа на рынки, высоких издержек по мобильности факторов производства, ограничивающих развитие новых экспортных потоков. Данный факт подтверждает и отсутствие статистически значимой зависимости между экстенсивным типом роста экспорта и экономическим ростом для подгруппы регионов с высокими издержками на развитие новых экспортных торговых потоков.

Литература

Ahmed E.M. Foreign direct investment intensity effects on TFP intensity of ASEAN 5 Plus 2 // Journal of Economic Development. 2008. Vol. 33 (2). P. 155–166.

Ahmed E.M. Trade intensity spillover effects on east asian sustainable economic growth // Modern Economy. 2011.Vol. 2. P. 447–454.

Amurgo-Pacheco A., Pierola M.D. Patterns of export diversification in developing countries: Intensive and extensive margins. Washington, DC: World Bank, 2008.

Arezki R., van der Ploeg F. Trade policies, institutions and the natural resource curse // Applied Economics Letters. 2010. Vol. 17. P. 1443–1451.

Besedes T., Prusa T.J. The role of extensive and intensive margins and export growth // Journal of Development Economics. 2011.Vol. 96 (2). P. 371–379.

Bhagwati J.N. Free trade today. Princeton and Oxford: Princeton University Press, 2002.

Cadot O., Carrere C., Strauss-Kahn V. Trade diversification: Drivers and impacts // Trade and Employment: From Myths to Facts / ed. by M. Jansen, R. Peters, J.M. Salazar-Xirinachs. Geneva: ILO, 2011.

Dufrenot G., Mignon V., Tsangarides C. The trade growth nexus in the developing countries: A quantile regression approach. CEPII Working Paper 2009-04. P., 2009.

Evenett S.J., Venables A.J. Export growth in developing countries: Market entry and bilateral trade flows. University of Bern. Working paper, mimeo. 2002.

Falk M. High-tech exports and economic growth in industrialized countries // Applied Economics Letters. 2009. Vol. 16 (10). P. 1025–1028.

Felbermayr G.J., Kohler W. Exploring the intensive and extensive margins of world trade // Review of World Economics. 2006. Vol. 142 (4). P. 642–674.

Foster N. The impact of trade liberalization on economic growth // Kyklos. 2008. Vol. 61. P. 543–567.

Frankel J., Romer D. Does trade cause growth? // American Economic Review. 1999. Vol. 89. P. 379–399.

Helpman E., Melitz M., Rubinstein Y. Estimating trade flows: Trading partners and trading volumes // Quarterly Journal of Economics. 2008. Vol. 123 (2). P. 441–487.

Hummels D., Klenow P.L. The variety and quality of a nation's exports // American Economic Review. 2005. Vol. 95 (3) P. 704–723.

Krueger A.O. Trade policy as an input to development // American Economic Review. 1980 Vol. 70. P. 288–292.

Mankiw N.G., Romer D., Weil D.N. A contribution to the empirics of economic growth // Quarterly Journal of Economics. 1992. Vol. 107. P. 407–37.

Solow R.M. Technical change and the aggregate production function // Review of Economics and Statistics. 1957. Vol. 39. P. 312–320.

В.А. Сальников,
А.Н. Могилат

Интститут
народнохозяйственного
прогнозирования РАН,
Центр макроэкономического
анализа и краткосрочного
прогнозирования,

И.Ю. Маслов

СТРЕСС-ТЕСТИРОВАНИЕ КОМПАНИЙ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ДЛЯ РОССИИ: МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ И ПЕРВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

1. Введение

В настоящее время большинству очевидны «хрупкость» состояния мировой экономики и сохраняющаяся высокая вероятность новой волны кризиса. В этих условиях повышается актуальность использования различных инструментов оценки устойчивости к шокам различных сфер экономики.

Один из плодотворных подходов в этой связи — стресс-тестирование. В настоящее время во многих странах, в том числе и в России, активно применяется стресс-тестирование банковского сектора, в других странах распространена практика стресс-тестирования и для страховых компаний.

В то же время системное стресс-тестирование компаний реального сектора на регулярной основе распространено пока мало. Как правило, многие кредитные и страховые организации лишь используют различные модели оценки кредитного риска собственных портфелей. При этом в России открытые исследования на эту тему практически отсутствуют. В данной работе мы постарались начать восполнение этого пробела.

2. Анализ существующего опыта по стресс-тестированию компаний реального сектора

Работ, посвященных стресс-тестированию компаний реального сектора, заметно меньше, хотя первые модели вероятности наступления «неблагоприятного события» для фирм появились уже в середине 1960-х гг. На настоящий момент в области стресс-тестирования реального сектора можно выделить пять основных направлений в зависимости от типов используемых в моделях переменных.

Наиболее разработанным является балансовый (или микро-) подход к оценке вероятности неблагоприятного события ([Altman, 1968] и др.). Его суть заключается в построении модели дефолта фирмы на основе ее финансовой отчетности, при этом факторы внешней среды влияют на результат лишь косвенно, через показатели отчетности. В рамках рыночного подхода ([Merton, 1974] и др.) факторами дефолта компаний выступают финансовый рычаг и волатильность активов (или рыночной доходности акций) фирмы. В рамках макроэкономического подхода ([Virolainen, 2004] и др.) в качестве переменных используются макропоказатели, а также индикаторы финансовых рынков. Возможен и смешанный (гибридный) подход, когда наряду с балансовыми индикаторами используются макропоказатели. Наконец рейтинговый подход заключается в построении вероятности дефолта, банкротства по подвыборкам предприятий, сгруппированным на основании кредитных рейтингов ([Pluto, Tasche, 2005] и др.).

Модели вероятности «неблагоприятного события» для компаний реального сектора чаще всего используются для расчета ожидаемых потерь по ссудам корпоративным заемщикам. Одной из наиболее глубоко разработанных, комплексных и реализованных на практике является модель кредитного риска (SEBRA-model), которая используется Норвежским банком. Особенность модели заключается в учете взаимосвязей между различными экономическими блоками (домохозяйства, банки, фирмы) с последующим выходом на стресс-тестирование не только банковской сферы, но и на уровне фирм (см., например, [Bernhardsen, Syversten, 2009]). Разработки в рамках модели SEBRA для корпоративного сектора положили начало развитию подхода к оценке кредитного риска, агрегированного на уровне отраслей [Nordal, Syed, 2010]. Основным недостатком такого подхода является высокий уровень агрегации, который создает угрозу возникновения шума в динамике остаточной компоненты.

В России, как и в мире, наиболее проработана проблематика стресс-тестирования банков и финансового сектора в целом (см., например, [Пересецкий, 2007; Mamonov et al., 2012] и др.). Исследований, посвященных проблемам как стресс-тестирования, так и скоринга и находящихся в открытом доступе, крайне мало. Оценке моделей вероятности дефолта/банкротства российского корпоративного сектора посвящены работы [Помазанов, Колоколова, 2004] (основана на смешанном подходе с элементами рыночного и балансового), а также [Коссова Т., Коссова Е., 2011]. В последней для построения скоринговой модели вероятности дефолта рассматривается влияние комплексного портрета организации (финансовое состояние, структура собственности компании, ее позиция на рынке и в отрасли и т.д.) на вероятность дефолта. Существенным недостатком является отсутствие обоснования выбора наилучшей модели на основе формальных критериев.

Обширное исследование факторов дефолта российских компаний проводилось в рамках исследовательской группы Moody's Analytics. Методика Moody's предполагает дифференциацию моделей финансовой устойчивости для открытых (котирующихся на бирже) и закрытых частных компаний. Модели первой группы основаны на рыночном подходе (см., например, [Dwyer et al., 2004]), модели второй находятся на стыке рыночного и балансового подходов (см., например, [Дуайер и др., 2010]).

Что касается оценки качества моделей, то наиболее распространенным способом является классификация модельных вероятностей на группы (0/1) с использованием порогового уровня. От его величины зависит соотношение количества ошибок первого и второго рода. Для подавляющего большинства существующих моделей ошибки обоих родов лежат в диапазоне 14–33% (на проверочной выборке).

3. Оценка устойчивости развития (стресс-тестирование)

Краткая характеристика методики оценивания использованных данных. В качестве базового моделируемого события выступало начало процедуры банкротства компании (юридического лица) в период 2007–2011 гг. Исходные данные о предприятиях-банкротах взяты из базы «IT Audit: Банкротство предприятия». В целом доля банкротов очень невелика (около 1%), при этом за рассматриваемый период возросли как количество банкротов, так и их значимость (доля в выручке). Примечательно, что максимум банкротств пришелся не на кризисный (2009) и даже не посткризисный, а на 2011 г. Это позволяет предположить, что рост числа банкротств определяется в России не столько экономической ситуацией, сколько развитием самого института банкротства[1].

В основе исследования лежит выборка крупных и средних предприятий промышленности и сельского хозяйства (коды ОКВЭД с А по Е) суммарным охватом свыше 32 тыс. юридических лиц в год. В выборку вошли компании, объем выручки которых хотя бы в один из годов оказался свыше 80 млн руб. (источник — база данных «БизнесИнфоРесурс»).

Мы протестировали широкий спектр показателей — потенциальных факторов банкротства. Среди них можно выделить три основные группы:

[1] Уже после подготовки конференции нами были обработаны данные по банкротствам за 2012 г., количество новых банкротов в этом году оказалось максимальным.

1) *балансовые* — индикаторы эффективности, долговой нагрузки, ликвидности предприятия:

- рентабельность активов (по прибыли от продаж);
- чистая рентабельность активов (по чистой прибыли);
- ликвидность активов (коэффициент абсолютной ликвидности);
- долговая нагрузка (к активам):
  - по банковской задолженности;
  - чистой кредиторской задолженности (кредиторская задолженность за вычетом дебиторской задолженности);
  - чистой задолженности (банковская и кредиторская задолженность за вычетом дебиторской задолженности);
- оборачиваемость активов (уровень выручки на единицу активов);

2) *отраслевые* (средние по отрасли балансовые показатели);

3) *«специфические»* — характеристики компании как юридического лица, динамики выпуска, значимости фирмы в отрасли и на рынке, в том числе:

- доля (процентиль) предприятия в отраслевом выпуске;
- доля на рынке города или района по выпуску (занятости) в 2008 г.;
- доля на рынке в локальной окрестности (в радиусе 50 км) в 2008–2010 гг. (на основе определения геокоординат юридического лица);
- форма собственности юридического лица;
- организационно-правовая форма юридического лица;
- «возраст» юридического лица (от года регистрации);
- уровень концентрации собственности в компании (индекс Херфиндаля — Хиршмана для структуры учредителей).

Для каждой переменной (за исключением фиктивных) тестировалось несколько функциональных форм — само значение с лагом в один год, отклонение от среднеотраслевого уровня, изменение в предшествующем периоде, процентиль.

В ходе анализа была также проверена гипотеза о том, что некоторые регрессоры оказывают влияние на вероятность банкротства лишь по достижении ими определенных пороговых значений.

Оценка качества модельного фильтра для модели банкротства проводилась путем минимизации функции потерь от ошибочной классификации (сумма ошибок I и II рода).

Проблема несбалансированности выборки с точки зрения соотношения числа банкротов и небанкротов (см., например, [He, Garcia, 2009; Galar et al., 2011] и др.) решалась методом коррекции выборки (путем сокращения числа небанкротов) с сохранением фактического отраслевого распределения и динамики наблюдений по годам (это позволило снизить среднюю ошибку на 2–4 п.п.).

Результаты оценивания моделей. В конечную модель на основе панельных данных вошли чистая рентабельность и оборачиваемость активов, чистая кредиторская задолженность, индикатор государственной собственности, уровень концентрации собственности и среднеотраслевая рентабельность активов. Средний уровень ошибки составил около 20%[2]. В ходе выбора модели был проведен тест объясняющей силы не только для исходной выборки, но и для случайно отсеченной ее части.

Согласно полученным результатам наибольший по абсолютному значению предельный эффект наблюдается для отраслевой рентабельности активов, второй по значимости фактор — чистая рентабельность активов компании.

В ходе построения модели были проверены гипотезы, расширяющие представление о факторах банкротства, однако не отраженные в конечной спецификации. Кратко об их результатах.

1. Устойчивое изменение доли компании на рынке значимо влияет на вероятность банкротства, однако не приводит к существенному увеличению объясняющей силы модели.

2. Для крупных и мелких компаний возможно различие в спецификациях моделей банкротства, однако этот результат неустойчив для разных типов компаний и разных лет.

3. Использование отклонений индивидуальных показателей для компаний от среднеотраслевого уровня показало значимый результат, однако не принесло существенного улучшения модели.

4. Подтвердилась значимость фактора ухудшения состояния материнской компании. Однако его использование в модели было отвергнуто в силу высокой разреженности данных.

Проверка модели: постпрогноз. Для тестирования предсказательной силы полученных моделей был построен постпрогноз для 2011 г. Моментом, требующим комментария, является расчет объясняющих показателей. Дело в том, что данные бухгалтерской отчетности юридических лиц становятся доступны достаточно поздно — лишь в третьем квартале года, следующего за отчетным. В результате модели с их использованием оказываются мало полезными — в момент появления данных большая часть оцениваемого года уже прошла. В этой связи предлагается вместо исходных балансовых показателей использовать их оценки, рассчитанные на базе данных предшествующего года, а также среднеотраслевых показателей в мелкоотраслевой (четырех–пятициферный уровень по ОКВЭД) разбивке. То есть для постпрогнозной

---

[2] При этом для банкротов в первом квартале моделируемого года ошибка приблизительно вдвое меньше.

оценки банкротов в 2011 г. использовались данные бухгалтерской отчетности компаний за 2009 г., оцененные на основе среднеотраслевых показателей в мелкоотраслевой разбивке за 2010 г., при этом показатели по крупным отраслям за 2011 г. входили в модель непосредственно.

Проверка качества постпрогноза показала существенное (приблизительно трехкратное) возрастание уровня шума: для разных спецификаций его уровень составил 21–26%. Таким образом, использование прогнозных оценок индивидуальной вероятности банкротства юридического лица вряд ли допустимо. В то же время в рамках стресс-тестирования не обязательно решать именно такую задачу.

Наше предложение состоит в том, чтобы с достаточной степенью точности оценивать «модельные банкрота» — наблюдения (A + C), получаемые по модели и представляющие «группу риска», т.е. компании, для которых вероятность банкротства более чем на порядок превышает среднюю. Дополнительным основанием для такого подхода является устойчивость негативного отклонения ключевых показателей от медианных по всей выборке таких компаний (так, группа риска 2007 г. сохранила отрицательную медианную рентабельность и в 2010 г., также как и вдвое более высокую медианную долговую нагрузку). При этом для целей стресс-тестирования важно предсказывать не индивидуальную вероятность вхождения конкретной компании в эту группу, а какие-то важные структурные характеристики такой «группы риска», в частности отраслевое и региональное распределение активов высокорисковых компаний.

В качестве формального критерия соответствия распределений был использован парный коэффициент корреляции отраслевого и регионального распределений.

Коэффициент корреляции модельного и постпрогнозного отраслевых распределений доли проблемных активов для наиболее удачной спецификации составил 0,937 ($R^2 = 0,877$), региональных — 0,784 ($R^2 = 0,860$).

4. Результаты экспериментального стресс-тестирования

Прогноз вероятности банкротства предприятий был разработан для двух условных сценариев по 2013 г. — инерционного и стрессового. Выбор года определялся, с одной стороны, доступностью данных (в период подготовки материала были доступны данные бухгалтерской отчетности лишь за 2011 г.), а с другой — ограничениями модели (использование данных бухгалтерской отчетности с максимальным лагом два года).

Различие между сценариями заключалось в способе прогнозирования контрольных отраслевых показателей. В соответствии с инерционным сценарием в прогнозном периоде отраслевые переменные менялись темпами предшествующего года. В стресс-сценарии изменение отраслевых показателей принималось аналогичным их изменению в 2009 г.

Результаты стресс-тестирования для условного стрессового сценария (см. таблицу) показали заметный рост числа компаний группы риска — в 1,3 раза (с 16 до 21%) в целом по рассматриваемым отраслям. При этом наибольший прирост и одновременно наибольшая доля компаний группы риска в стрессовом сценарии будут наблюдаться в производстве транспортных средств и оборудования, резиновых и пластмассовых изделий, стройматериалов, деревообработке.

5. Заключение

Учитывая существующий опыт, нами была проведена работа по разработке методики и реализации стресс-тестирования компаний реального сектора для России, основные особенности которой состоят в следующем.

1. В качестве базового моделируемого «неблагоприятного события» выступало начало процедуры банкротства компании (юридического лица).

2. Рассматривалась смешанная модель банкротства, использующая как данные бухгалтерской отчетности компаний, так и отраслевые показатели.

3. Оценка моделей проведена как по пространственным выборкам для каждого года, так и по панельным данным за период 2006–2011 гг.

4. В базовую спецификацию модели в качестве важнейших вошли показатели рентабельности, платежеспособности, оборачиваемости активов, ликвидности (взятые с лагом в один период по отношению к году банкротства).

5. Была предпринята попытка увеличения объясняющих переменных, включая ряд уникальных показателей, таких как устойчивость изменения доли юридического лица на отраслевом рынке, тип собственности, юридическая форма, доля юридического лица на локальном рынке, финансовое положение материнских компаний, уровень концентрации структуры собственности, возраст юридического лица.

6. В качестве объясняемых рассматривались как абсолютные значения показателей, так и их изменения в период, предшествующий оцениваемому, а также отклонения показателя юридического лица от среднеотраслевых. Кроме того, была проведена проверка целесообразности использования пороговых уровней.

Распределение количества юридических лиц группы риска по видам деятельности

Количество юридических лиц, ед.	Всего	В том числе «группа риска»					
		в абс. выражении			% от всего		
		Базовый	Стресс	Прирост	Базовый	Стресс	Прирост
В целом по оцениваемым отраслям (А–Е)	**22 912**	**3645**	**4706**	**1061**	**16**	**21**	**5**
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	3555	666	789	123	19	22	3
Рыболовство, рыбоводство	269	35	35	0	13	13	0
Промышленность в целом	**19 088**	**2944**	**3882**	**938**	**15**	**20**	**5**
Добыча полезных ископаемых	1432	151	174	23	11	12	2
Добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	794	103	103	0	13	13	0
Добыча полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических	638	48	71	23	8	11	4
Обрабатывающие производства	**15 432**	**2148**	**2868**	**720**	**14**	**19**	**5**
Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	3348	463	629	166	14	19	5
Текстильное и швейное производство	492	86	93	7	17	19	1
Производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	93	12	17	5	13	18	5
Обработка древесины и производство изделий из дерева	472	210	250	40	44	53	8
Целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность	930	143	158	15	15	17	2
Производство кокса, нефтепродуктов и ядерных материалов	151	14	15	1	9	10	1
Химическое производство	956	51	57	6	5	6	1
Производство резиновых и пластмассовых изделий	901	54	129	75	6	14	8
Производство прочих неметаллических минеральных продуктов	1533	236	352	116	15	23	8
Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	1755	262	359	97	15	20	6
Производство машин и оборудования	1853	257	280	23	14	15	1
Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	1391	119	224	105	18	34	16
Производство транспортных средств и оборудования	657	119	224	105	18	34	16
Производство транспортных средств и оборудования	657	119	224	105	18	34	16
Прочие производства	900	122	131	9	14	15	1
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	**2224**	**645**	**840**	**195**	**29**	**38**	**9**

7. Основным критерием выбора порога (логит-модель) была минимизация суммы ошибок I и II рода. Также использовались показатели, применяемые в рамках сигнального подхода: шум-сигнал, доля верно предсказанных исходов и др. С точки зрения ошибок I и II рода наши результаты находятся на уровне второго квартиля аналогичных скоринговых моделей для других стран.

8. Результаты скоринговой модели и особенно стресс-тестирования пока далеки от совершенства. Основной проблемой является не слишком высокое (но приемлемое) качество работы модельного фильтра, выделяющего юридические лица — банкроты. В зависимости от спецификации уровень шума не удается опустить существенно ниже 7–8%-го порога при удовлетворительном предсказании факта банкротства (условная вероятность — не менее $^2/_3$). Улучшение отношения шум/сигнал возможно лишь за счет уменьшения условной вероятности.

9. Дальнейшее повышение качества модели сдерживается, как минимум, следующими тремя объективными ограничениями:

- отсутствие в распространенном стандарте бухгалтерской отчетности ряда важных данных, априори существенных для стресс-тестирования, например обязательств в иностранной валюте;
- масштабные целенаправленные искажения бухгалтерской отчетности самими компаниями;
- редкость моделируемого события (как результат неразвитости института банкротства).

10. Мы собираемся продолжить работу, направленную на улучшение модели стресс-тестирования по двум основным направлениям. Во-первых, будут протестированы новые показатели на целесообразность включения в модель[3]. Во-вторых, мы постараемся расширить состав одновременно или в какой-либо комбинации моделируемых негативных событий (дефолт, ликвидация юридического лица, резкое его сокращение рыночной доли и т.п.).

Литература

Дуайер Д., Кораблева И., Джао Д.И. Модель Riskcalc V3.1 Russia компании Moody's Analytics. Методика моделирования от Moody's KMV, 2010.

Коссова Т.В., Коссова Е.В. Оценка кредитного риска компаний российского корпоративного сектора на основе прогнозирования вероятности дефолта по обязательствам // Проблемы анализа риска. 2011. Т. 8. № 2. С. 68–78.

---

[3] Например, показатели технической эффективности (на основе Stochastic Frontier Ap-proach), отраслевой доли обязательств в валюте и пр.

Пересецкий А.А. Методы оценки вероятности дефолта банков // Экономика и математические методы. 2007. Т. 43. № 3. С. 37–62.

Помазанов М.В., Колоколова О.В. Разработка формулы вероятности банкротства компании на базе показателей бухгалтерской отчетности // Оперативное управление и стратегический менеджмент в коммерческом банке. 2004. № 6.

Altman E. Financial ratios, discriminant analysis and the prediction of corporate bankruptcy // Journal of Finance. 1968. No. 23. P. 589–609.

Bernhardsen E., Syversten B.D. Stress testing the enterprise sector's bank debt: A micro approach // International Journal of Central Banking. 2009. Vol. 5. No. 3.

Dwyer D.W., Kocagil A.E., Stein R.M. Moody's KMV EDF^{TM} RiskCalc^{TM} Model. Moody's KMV Company, 2004.

Galar M., Fernandez A., Barrenechea E., Bustince H., Herrera F. A review on ensembles for the class imbalance problem: Bagging-, boosting-, and hybrid-based approaches. IEEE Transactions on Systems, Man and Cybernetics. Part C: Applications and Reviews, 2011.

He H., Garcia E.A. Learning from imbalanced data // IEEE Transactions on Knowledge and Data Engineering. 2009. Vol. 21. No. 9.

Kaminsky G., Reinhart C. Financial crises in Asia and Latin America: Then and now. AEA Papers and Proceedings, 1998.

Mamonov M., Solntsev O., Pestova A. Stress test of Russian banks: Lack of capital is not treated by changes in prudential regulation. World Finance Review, 2012.

Merton R. On the pricing of corporate debt: The risk structure of interest rates // Journal of Finance. 1974. No. 29. P. 449–470.

Nordal K.B., Syed H. A model for predicting aggregated corporate credit risk. Forthcoming Norges Bank Paper, 2010.

Pluto K., Tasche D. Thinking coherently // Risk. 2005. Aug. P. 72–79.

Sorge M. Stress-testing financial systems: An overview of current methodologies. BIS Working Papers. 2004. No. 165.

Virolainen K. Macro stress testing with a macroeconomic credit risk model for Finland. Bank of Finland Discussion Papers No. 18. 2004.

Е.О. Смирнова,
А.Ю. Филатов

Иркутский государственный университет

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ОСНОВНЫХ ХАРАКТЕРИСТИК РЫНКА ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ «НА СУТКИ ВПЕРЕД» ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИМИ МЕТОДАМИ[1]

Реформирование электроэнергетики и введение с 2006 г. Нового оптового рынка электроэнергии и мощности (НОРЭМ) ставят электроэнергетические компании в новые конкурентные условия, поэтому задача прогнозирования цен и объемов продаж на рынке «на сутки вперед» (РСВ) становится все более актуальной. В частности, экстраполированные значения цен и объемов РСВ необходимы организациям, регулирующим энергосистему, для обоснования своей финансовой стратегии на рынке и определения доли электроэнергии, вырабатываемой на собственных станциях [Крупский, 2010].

Исследование осуществлялось по трем направлениям.

1. Прогнозирование среднесуточных цен на электроэнергию

В качестве исходных данных была взята статистика по ценам РСВ (y) за четыре года — 2008–2011 (http://www.atsenergo.ru). В силу длительного интервала времени важен учет изменения цен в стране, поэтому исходный ряд был индексирован. Скорректированная на инфляцию динамика изменения цен на электроэнергию представлена на рис. 1.

В качестве наиболее значимых факторов, влияющих на уровень цен помимо тренда (t), в модели были оставлены дамми для дней недели ($z^{(1)}$–$z^{(6)}$) и праздников ($z^{(7)}$), работа Саяно-Шушенской ГЭС ($z^{(8)}$), дневная температура ($x^{(1)}$) и длина светового дня ($x^{(2)}$) (http://rp5.ru/152525/ru), скорректиро-

[1] Работа выполнена при финансовой поддержке гранта РФФИ № 13-06-00152-а.

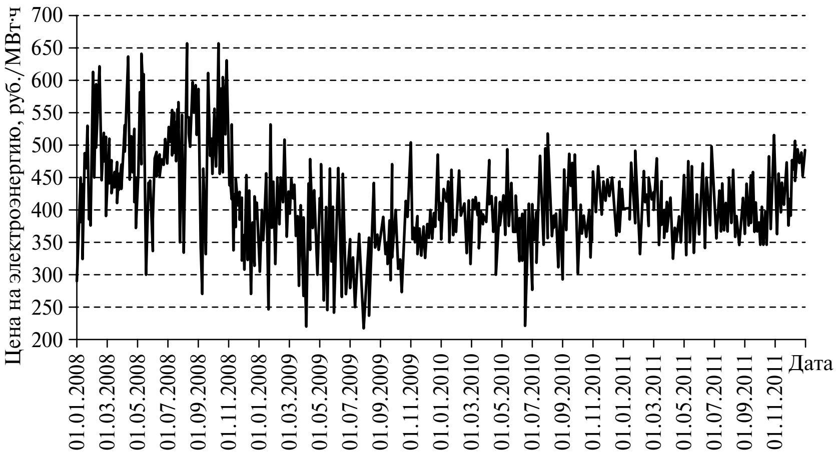


Рис. 1. Динамика индексированных цен на электроэнергию

ванные цены на газ ($x^{(3)}$) и нефть ($x^{(4)}$) (http://finam.ru), курс евро ($x^{(5)}$) (http://www.cbr.ru). Характеристики временных рядов приведены в табл. 1.

Таблица 1. Параметры временных рядов

Временной ряд	Длина ряда	Среднее значение	Средне-квадратическое отклонение	Минимум	Максимум
Цена РСВ СЦЗ, руб./МВт·ч	1388	407,14	69,68	216,46	657,65
Объемы продаж, тыс. МВт·ч	1388	258,21	148,02	59,17	642,74
Температура, °С					
Ночная	1388	–2,80	14,22	–40	23
Дневная	1388	5,83	15,00	–31	40
Длина светового дня, мин	1388	738	187	420	1009
Цена на газ, руб./м^3	1388	3653	1408	1831	8199
Курс доллара	1388	28,98	3,03	23,13	36,43
Курс евро	1388	40,43	3,01	34,08	46,84
Нефть, тыс. руб./баррель	1388	2020	421	914	3144

В работе была разработана методика прогнозирования цен на электроэнергию на оптовых энергетических рынках, включающая в себя следующие шаги (рис. 2).

Для имеющихся данных был найден оптимальный состав регрессоров. Полученная модель множественной регрессии имеет следующий вид:

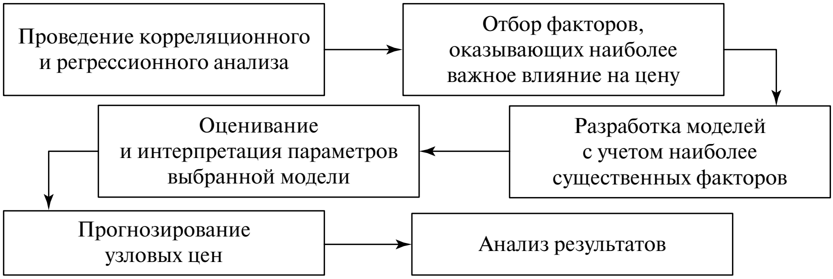


Рис. 2. Методика прогнозирования цен на электроэнергию

$$\begin{aligned}\hat{y} = {} & \underset{(34,51)}{608,55} + \underset{(0,009)}{0,005}t + \underset{(5,38)}{25,06}z^{(1)**} + \underset{(5,33)}{22,01}z^{(2)**} + \underset{(5,33)}{18,72}z^{(3)**} + \\ & + \underset{(5,31)}{20,28}z^{(4)**} + \underset{(5,34)}{20,00}z^{(5)**} + \underset{(5,28)}{10,51}z^{(6)*} - \underset{(7,62)}{30,92}z^{(7)**} - \underset{(5,26)}{22,03}z^{(8)**} - \\ & - \underset{(0,19)}{0,38}x^{(1)*} - \underset{(0,02)}{0,07}x^{(2)**} + \underset{(0,003)}{0,009}x^{(3)**} + \underset{(0,005)}{0,041}x^{(4)**} - \underset{(0,66)}{6,72}x^{(5)**},\end{aligned}$$

$\hat{R}^2 = 0,393$, $\hat{\sigma} = 54,44$.

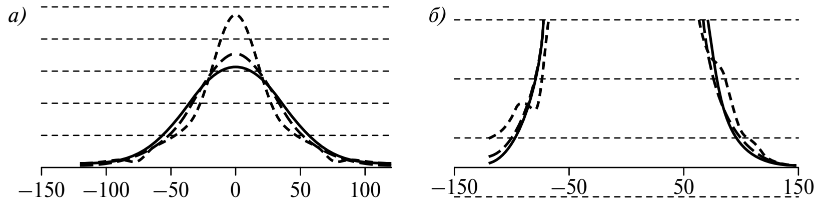
Здесь одной и двумя звездочками обозначены регрессоры, значимые соответственно при уровне значимости 5 и 0,1%. Поведение остатков описывается авторегрессией первого порядка $AR(1)$:

$$\varepsilon(t) = 0,74\varepsilon(t-1) + \delta(t).$$

Коэффициент детерминации при этом увеличивается до $\hat{R}^2 = 0,725$, а стандартная ошибка прогноза будет равна $\hat{\sigma} = 36,42$.

Также в работе был осуществлен анализ устойчивости, показавший, что при добавлении в модель дополнительных незначимых регрессоров и смене выборки не происходит существенного изменения коэффициентов. Использование модели для прогноза цен на январь 2012 г. дало среднеквадратическую ошибку $\hat{\sigma} = 24,11$.

Анализ распределения ошибок прогноза представляет самостоятельный интерес. Гипотеза об их нормальном распределении была отвергнута на основе критерия Пирсона из-за наличия толстых хвостов и острой середины. Более адекватным (эмпирическое значение критерия уменьшается в три с лишним раза) выглядит логистический закон, что мы видим на рис. 3. В то же время даже он не полностью учитывает реалии толстых хвостов. Согласно эмпирическим данным плотность вероятности убывает скорее не по экспоненте, а в соответствии со степенным законом. Это среди прочего означает, что остатки в разных наблюдениях не являются независимыми. Кроме того, значительные отклонения случаются гораздо чаще, чем это предсказывает



— f (эмп) - - - f (норм) — — · f (логист)

Рис. 3. Эмпирическая функция плотности вероятности,
функции плотности вероятности для нормального и логистического закона:
а — общий вид; *б* — распределение хвостов

современная теория, и это необходимо учитывать участникам электроэнергетического рынка.

В развитие базовой модификации также были построены лаговые модели, учитывающие запаздывание во влиянии цены газа на цену электроэнергии. В частности, применив преобразование Койка, добавив тренд, цикличность и внешние факторы, получили:

$$\hat{y}(t) = \underset{(5,52)}{421{,}37} - \underset{(0,006)}{0{,}026}t^{**} + \underset{(6,56)}{26{,}53}z^{(1)**} + \underset{(6,49)}{23{,}03}z^{(2)**} + \underset{(6,49)}{20{,}00}z^{(3)**} +$$

$$+ \underset{(6,47)}{21{,}81}z^{(4)**} + \underset{(6,50)}{20{,}63}z^{(5)**} + \underset{(6,43)}{11{,}86}z^{(6)*} - \underset{(9,18)}{20{,}96}z^{(7)**} - \underset{()6,17}{27{,}54}z^{(8)**} + l(t),$$

$$l(t) = \underset{(0,015)}{0{,}823}l(t-1)^{**} + \underset{(0,0003)}{0{,}0004}x^{(3)} + m(t),$$

$$m(t) = -\underset{(0,112)}{0{,}375}x^{(1)**} + \underset{(0,008)}{0{,}019}x^{(2)*} + \underset{(0,00001)}{0{,}00002}x^{(4)*} - \underset{(0,14)}{0{,}34}x^{(5)*},$$

$$R^2 = 0{,}176, \quad \sigma = 37{,}04.$$

2. Прогнозирование объемов продаж электроэнергии

Второе направление в работе — построение прогноза объемов продаж электроэнергии на РСВ. В факторы, влияющие на объем продаж электроэнергии, помимо вышеперечисленных была включена цена РСВ. Динамика объемов продаж представлена на рис. 4. На графике видны резкие полугодовые повышения объемов, что может быть связано с окончанием действия срочных договоров и соответствующим переходом участников на РСВ.

Данное явление было учтено вводом дамми-переменных для каждого участка резкого повышения. Модель множественной регрессии приняла вид:

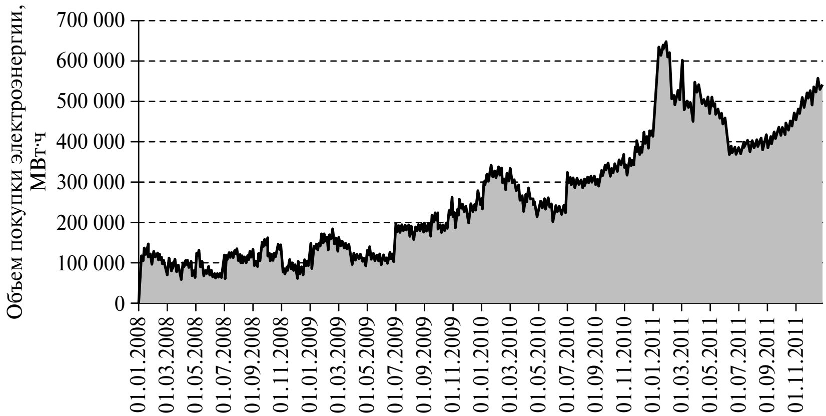


Рис. 4. Динамика объемов покупки электроэнергии

$$\begin{aligned}\hat{y} = {} & \underset{(32,91)}{420,1} - \underset{(0,01)}{0,04}t^{**} + \underset{(2,17)}{4,2}\, z^{(1)*} + \underset{(2,14)}{4,3}\, z^{(2)*} + \underset{(2,13)}{4,2}\, z^{(3)*} + \underset{(2,13)}{4,2}\, z^{(4)*} + \underset{(2,14)}{5,1}\, z^{(5)**} - \\ & - \underset{(3,65)}{17,7}\, z^{(7)**} - \underset{(4,68)}{30,4}\, z^{(8)**} - \underset{(17,37)}{447,2}\, g^{(1)**} - \underset{(14,98)}{409,9}\, g^{(2)**} - \underset{(11,88)}{368,9}\, g^{(3)**} - \underset{(10,12)}{262,5}\, g^{(4)**} - \\ & - \underset{(7,92)}{189,3}\, g^{(5)**} - \underset{(5,61)}{113,9}\, g^{(6)**} + \underset{(3,76)}{56,8}\, g^{(7)**} - \underset{(0,11)}{0,85}\, x^{(1)**} - \underset{(0,01)}{0,09}\, x^{(2)**} + \underset{(0,001)}{0,010}\, x^{(3)**} + \\ & + \underset{(0,60)}{2,08}\, x^{(5)**} + \underset{(0,01)}{0,11}\, x^{(6)**}, \quad \hat{R}^2 = 0,97.\end{aligned}$$

Здесь $g^{(i)}$ — дамми-переменные для полугодовых участков и $x^{(6)}$ — цена РСВ.

Для долгосрочного прогноза значения средних за полугодие уровней продаж аппроксимировались логистической функцией. Анализ показал, что к 2011 г. долгосрочный уровень продаж электроэнергии на РСВ практически достиг максимума и стабилизировался.

3. Прогнозирование почасовых цен на электроэнергию

Третье направление работы связано с прогнозом уже не среднесуточных, а почасовых цен РСВ. Рассмотрим временной ряд цен РСВ с часовым разрешением за 2010 г., длина которого составила 8758 значений. Осуществим предварительную обработку данных, которая заключается в устранении аутлаеров и сглаживании пиковых цен, которая проводилась скользящим средним по трем и пяти точкам (обозначим построенные далее модели *MA*(3) и *MA*(5) соответственно).

После этого применим линейную модель множественной регрессии, введя дамми-переменные для часов, чтобы выявить суточную циклическую составляющую. Общий вид модели будет представлен формулой

$$\hat{y} = \theta_0 + \theta_1 t + \sum_{i=1}^{5} c_i x^{(i)} + \sum_{i=1}^{23} d_i z^{(i)} + \sum_{i=1}^{7} \tilde{d}_i \tilde{z}^{(i)},$$

где θ_0 — константа; t — тренд; x — внешние факторы; z — дамми-переменные для часов; $\tilde{z}$ — дамми-переменные для дней недели и праздников.

Численное значение каждого коэффициента, а также соответствующий уровень значимости каждой переменной представим в табл. 2. Следует заметить, что практически все переменные очень сильно значимы (коэффициенты отличимы от нуля даже при уровне значимости $\alpha = 0{,}01$). В то же время коэффициенты детерминации обеих моделей невелики и равны примерно 30%.

Попробуем улучшить точность прогноза с помощью применения авторегрессии первого порядка:

$$MA(3): \quad \varepsilon(t) = 0{,}98\varepsilon(t-1) + \delta(t), \quad R^2 = 0{,}96, \quad \sigma = 8{,}91,$$

$$MA(5): \quad \varepsilon(t) = 0{,}92\varepsilon(t-1) + \delta(t), \quad R^2 = 0{,}98, \quad \sigma = 6{,}52.$$

Видим, что удалось получить очень высокие коэффициенты детерминации и низкие среднеквадратические ошибки. Таким образом, почасовой прогноз оказывается значительно точнее среднесуточного.

Однако не остановимся на достигнутом и попытаемся еще сильнее уменьшить ошибку прогноза путем использования альтернативных моделей. Построим модель для краткосрочного прогноза с помощью метода экстраполяции по максимуму подобия [Чучуева, 2009].

На сегодняшний день большинство регрессионных методов краткосрочного прогнозирования цен РСВ учитывают лишь последние значения временного ряда, непосредственно предшествующие прогнозному периоду. В то же время реалистично следующее предположение: если общее влияние всего множества факторов в какой-то период времени привело к тому, что процесс имел определенный профиль, то существует или когда-то случится такой период времени, когда суперпозиция влияния всего множества факторов приведет к тому, что процесс будет иметь профиль, подобный исходному. Опишем это формально.

Пусть есть исходная последовательность $X(t) = [x_1, x_2, ..., x_T]$ длины T. Для нее необходимо решить задачу экстраполяции в точках $X_{T+1}^{P} = [x_{T+1}, x_{T+2}, ..., x_{T+P}]$ на основании максимума подобия. Заметим, что верхним индексом определяется длина вектора, а нижним — его начало на оси времени. В каче-

Таблица 2. Параметры модели, построенной на почасовых данных

Обозначение	Название	$MA(3)$		$MA(5)$	
		Коэффициент	Значимость	Коэффициент	Значимость
θ_0	const	229,38	0,01	233,08	0,01
t	тренд	0,01	0,01	0,01	0,01
x_1	дневная температура	–1,17	0,01	–1,16	0,01
x_2	световой день	0,07	0,01	0,07	0,01
x_3	цена топлива	0,46	0,01	0,46	0,01
x_4	динамика доллара	–6,39	0,01	–6,40	0,01
x_5	динамика евро	4,10	0,01	4,06	0,01
z_1	1 час	–0,24	0,05	1,31	0,05
z_2	2	3,22	0,05	6,83	0,01
z_3	3	13,6	0,01	15,56	0,01
z_4	4	28,18	0,01	26,26	0,01
z_5	5	41,64	0,01	37,11	0,01
z_6–z_{18}	6–18	54,74	0,01	52,79	0,01
z_{19}	19	44,54	0,01	39,43	0,01
z_{20}	20	29,10	0,01	29,23	0,01
z_{21}	21	14,72	0,01	17,49	0,01
z_{22}	22	6,16	0,01	8,15	0,01
z_{23}	23	2,10	0,05	2,49	0,05
$\tilde{z}_1$	понедельник	18,21	0,01	17,93	0,01
$\tilde{z}_2 - \tilde{z}_3$	вторник–среда	14,61	0,01	14,39	0,01
$\tilde{z}_4$	четверг	13,52	0,01	13,36	0,01
$\tilde{z}_5$	пятница	15,44	0,01	15,29	0,01
$\tilde{z}_6$	суббота	10,36	0,01	9,97	0,01
$\tilde{z}_7$	праздник	5,69	0,01	5,72	0,01
R^2		0,31		0,30	

стве меры подобия двух векторов внутри одной последовательности используется парный коэффициент корреляции:

$$L_{N,M,i} = \mathrm{corr}(X_N^M; X_i^M), \forall N, i \in [1, T-1], \forall M \in [1, T-1]:$$
$$M + N < T \cup M + i < T.$$

Тогда функция подобия

$$Likeness(X_N^M) = L(i) = \left|\mathrm{corr}(X_N^M, X_i^M)\right|, \forall i \in [1, T-1]$$

возвращает вектор значений модулей коэффициентов корреляции со всеми векторами длины M, лежащими левее X_N на оси времени. Вектор $X_{i\max}^M$, доставляющий максимум функции подобия $L(i)$, назовем максимумом подобия для исходного вектора X_N^M.

Далее введем предположение о том, что если X_N^M и $X_{i\max}^M$ имеют высокое подобие, т.е. модуль коэффициента корреляции близок к единице, то векторы X_N^{M+1} и $X_{i\max}^{M+1}$ будут также иметь высокое подобие. Данное рассуждение назовем предположением о подобии. На основании предположения о подобии решается задача экстраполяции вектора $X(t) = [x_1, x_2, ..., x_T]$ в точках $X_{T+1}^P = [x_{T+1}, x_{T+2}, ..., x_{T+P}]$. Схема действия данной модели наглядно представлена на рис. 5.

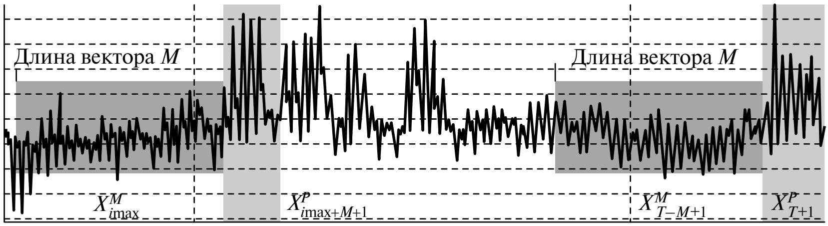


Рис. 5. Положения векторов $X_{i\max}^M$, $X_{i\max+M+1}^P$, X_{T-M+1}^M и X_{T+1}^P на оси времени

Таким образом, экстраполированные значения исходной последовательности определяются согласно

$$X_{T+1}^P = A \cdot X_{i\max+M+1}^P,$$

где A — матрица линейных коэффициентов.

Считаем, что для векторов X_{T-M+1}^M и $X_{i\max}^M$ верно равенство

$$X_{T-M+1}^M = A \cdot X_{i\max}^M + \varepsilon^M,$$

где ε^M — вектор ошибок аппроксимации. Аппроксимация

$$X_{T-M+1}^M = A \cdot X_{i\max}^M$$

позволяет определить матрицу A, найденную с помощью метода наименьших квадратов:

$$A = \left((X_{i\max}^M)^T \cdot X_{i\max}^M\right)^{-1} \cdot (X_{i\max}^M)^T \cdot X_{T-M+1}^M.$$

Оценивание параметров проходило по следующей методике (рис. 6). Временной ряд был разделен на два непересекающихся отрезка — исследовательский и контрольный. Предварительная обработка данных проводилась аналогичным образом: устранение аутлаеров и сглаживание пиковых цен с помощью скользящего среднего по трем и пяти точкам. Затем каждый из рядов (изначально нестационарных) приводился к стационарности первого порядка двумя алгоритмами: переходом к ряду ошибок путем вычитания уравнения регрессии (устранение влияния тренда и внешних факторов) и переходом к первым разностям. Далее проводилась экстраполяция исследовательского отрезка при различных значениях параметрах M, базовый отрезок выступал в качестве исторических данных. Затем на основании полученного прогнозного ряда осуществлялся переход к исходному ряду, в результате чего был получен прогнозный ряд почасовых цен РСВ.

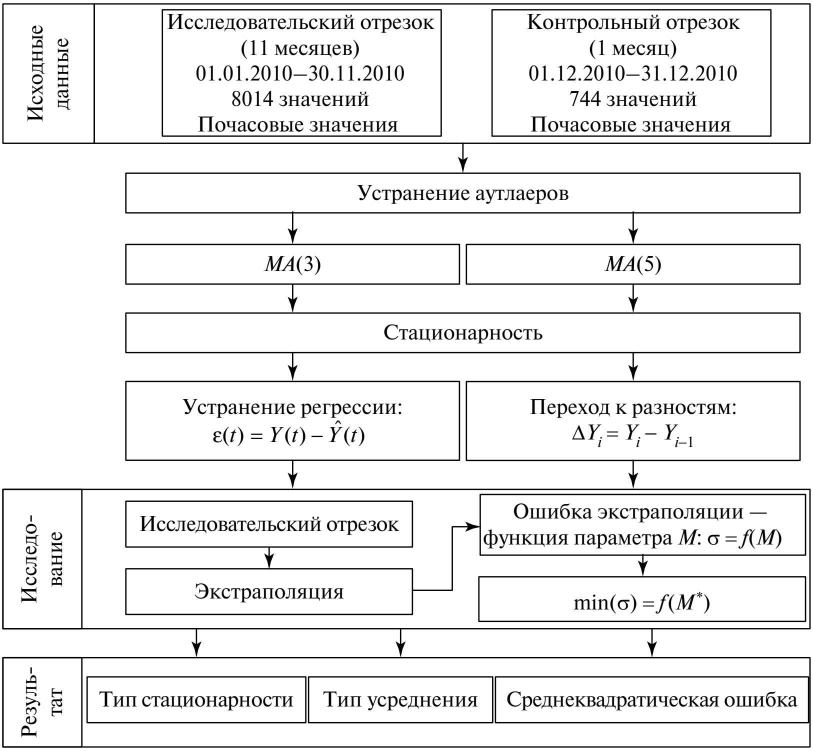


Рис. 6. Алгоритм идентификации модели

На основе полученной эмпирической последовательности и построенной аналитической зависимости стандартного отклонения от длины ряда M мы получали значение M^*, соответствующее минимуму ошибки для каждого исследуемого ряда и всех его модификаций. Результаты экстраполяции в зависимости от типа усреднения и типа стационарности представлены на рис. 7. Также на каждом графике отмечены оптимальное значение M^* и соответствующая ему среднеквадратическая ошибка σ^*.

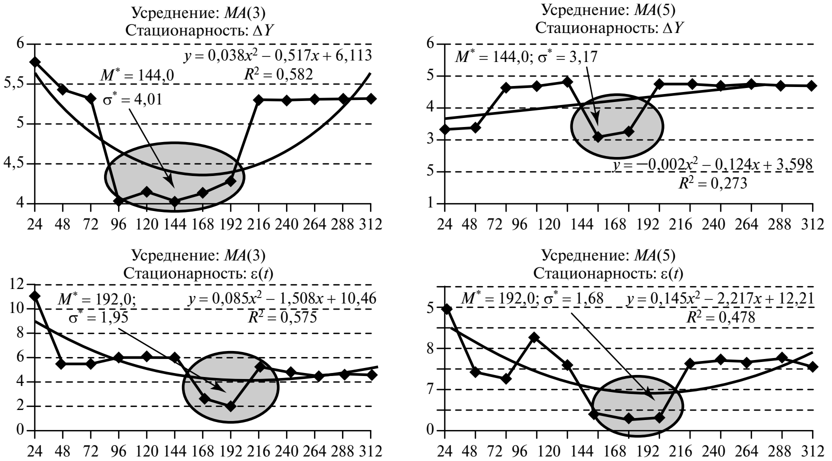


Рис. 7. Зависимость точности экстраполяции от типа усреднения и стационарности

Из графиков можно сделать вывод, что для стационарных рядов разностей оптимальная длина ряда для прогноза $M^* = 144$ ч, или 6 суток, для ряда ошибок $M^* = 192$ ч, или 8 суток. Таким образом, среднее значение для обоих рядов $M^* = 168$ ч, или 7 суток, подтверждает наличие недельных циклов.

ЛИТЕРАТУРА

*Крупский А.*В. Методика прогнозирования узловых цен на энергорынках // Труды всероссийской научно-технической конференции «Электроэнергетика глазами молодежи». Екатеринбург: УрФУ, 2010. Т. 1.

*Чучуева И.*А. Сезонно-регрессионная модель прогнозирования в решении задачи прогнозирования цен РСВ // Энергорынок. 2009.

А.В. Стерхов

Уральский
федеральный университет,
Екатеринбург

КЛАССИФИКАЦИЯ СОВРЕМЕННЫХ МОДЕЛЕЙ СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ КОМПАНИЙ[1]

Цель работы состоит в систематизации моделей и теоретических подходов к оценке слияний и поглощений, появившихся в мировой науке за последние годы. Работа носит теоретический характер, ее значимость — в выявлении основных переменных, которые используются в мировой науке при оценке слияний и поглощений. Результаты работы могут применяться при выборе подхода для оценки потенциала компании в качестве объекта поглощения или инициатора сделки слияния или поглощения.

В настоящий момент проблематика слияний и поглощений является одной из актуальных для современной экономической науки, о чем свидетельствует большое число работ по данной тематике. Кроме того, обширный эмпирический материал (выборки по исследованиям обычно составляют более 5 тыс. сделок) свидетельствует о высокой практической значимости данной проблемы.

Теоретическая база работы — исследования в области финансов, микроэкономики, теории игр, опубликованные преимущественно в 2010–2012 гг. При составлении классификации основное внимание уделялось моделям, выводы которых подтверждены практическими исследованиями.

К текущему моменту в науке не существует единой классификации теоретических моделей слияний и поглощений. Проанализировав существующие в науке модели, мы можем предложить несколько классификаций.

Основой первой классификации стал *тип оцениваемой компании* (рис. 1).

Некоторые *основные оценки стоимости компании, возникшей в результате слияния или поглощения*:

- [Chatterjee et al., 2012]: при значительной дисперсии прогнозов относительно будущего компании наблюдается больший прирост стоимости в результате сделки слияния или поглощения;

[1] Доклад подготовлен при поддержке РФФИ, проект № 12-06-31177 мол_а.

Рис. 1

- [Fan, Goyal, 2006]: оценивается стоимость компании, возникшей в результате вертикальной интеграции фирм;
- [Gal, Dukes, 2006]: оценка показателей прибыльности в телекоммуникационных компаниях, возникших в результате слияний и поглощений.

Некоторые *основные модели оценки стоимости сделки* слияния или поглощения (оценка объекта сделки):

- [Ball et al., 2011]: оценивается сумма, уплаченная за покупку компании;
- [Chatterjee et al., 2012]: оценивается взаимосвязь стоимости сделок слияний и поглощений и рыночной капитализации компании;
- [Golubov et al., 2012]: оценивается стоимость сделки, установленная в ходе переговоров с инвестиционным банком.

Модели оценки стоимости сделки наиболее целесообразно использовать с целью выбора недооцененных или переоцененных компаний как объектов слияний и поглощений. Применимы для анализа общественного благосостояния модели оценки как стоимости сделки (оценка перераспределения благосостояния в результате сделок слияний и поглощений), так и динамики стоимости вновь созданной компании (с целью анализа влияния подобных сделок на отрасль и экономику в целом).

Основой второй классификации стал *тип факторов, лежащих в основе определения стоимости сделки или динамики стоимости вновь созданной компании* (рис. 2).

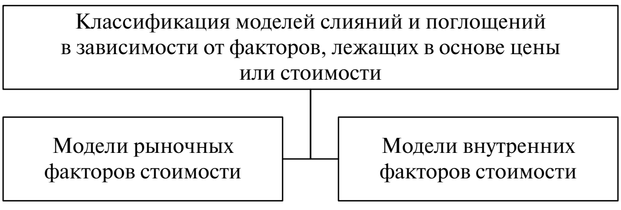


Рис. 2

Некоторые *основные модели рыночных факторов стоимости* (конъюнктура фондовых, долговых и сырьевых рынков):

- [Ball et al., 2011]: анализируется взаимосвязь рынков IPO и M&A, делается вывод, что рынок слияний и поглощений менее чувствителен к динамике фондовых индексов, т.е. автор не находит подтверждения гипотезе;
- [Cai et al., 2011]: анализируя фактор ожиданий (формализованно, в виде промежутка времени между сделками слияний и поглощений, следующими друг за другом), автор приходит к выводу, что больший промежуток времени соответствует большей премии в сделке. В данном случае он предполагает существование олигополистической структуры рынка слияний и поглощений, в то время как финансовые рынки чаще всего имеют структуру рынка совершенной конкуренции;
- [Chatterjee et al., 2012]: несовершенство информации на финансовых рынках (различия во мнениях инвесторов свидетельствуют о том, что информация между ними распределена неравномерно);
- [Golubov et al., 2012]: особенности переговорного процесса. Премия в сделках слияний и поглощений зависит от привлекаемого к организации и оформлению сделки инвестиционного банка (в ходе переговоров крупные инвестиционные банки способны договариваться о более высокой цене сделки);
- [Guo et al., 2011]: улучшение показателей объединенной компании может быть объяснено налоговыми показателями (оптимизацией налогообложения).

Некоторые *основные модели внутренних факторов стоимости* (финансовые и производственные показатели компании):

- [Ball et al., 2011]: при приобретении компаний обращается внимание на их переоцененность или недооцененность в сравнении со среднерыночными показателями;
- [Cai et al., 2011]: важным фактором оценки стоимости сделки является редкость ресурсов (т.е. компании как объекты слияния или поглощения не могут быть признаны совершенными субститутами);
- [Fan, Goyal, 2006]: контроль над источниками сырья в случае вертикальной интеграции;
- [Gal, Dukes, 2006]: цель объединения телекоммуникационных компаний — усиление их переговорных позиций при ведении переговоров с рекламодателями (т.е. наращивание монопольной власти компании);
- [Guo et al., 2011]: в результате сделки слияния или поглощения уменьшается число неиспользуемых или неэффективно используемых активов;
- [Berkovitch, Narayanan, 1993]: синергетический эффект за счет совместного использования ресурсов, принадлежащих фирмам;

• [Johnson, Houston, 2000]: транснациональные слияния и поглощения позволяют получить доступ к финансовым ресурсам на более выгодных условиях;

• [Koller et al., 2010]: устранение избыточных производственных мощностей для отраслей, находящихся на стадии зрелости.

Необходимо отметить, что большинство авторов не придерживаются лишь одной группы факторов, включая в свои модели факторы из обеих групп. Представляется, что оценка всех процессов слияний и поглощений должна проводиться с учетом как рыночных, так и внутрифирменных факторов.

Основа третьей классификаций — *влияние сделок слияний и поглощений на благосостояние* (рис. 3).

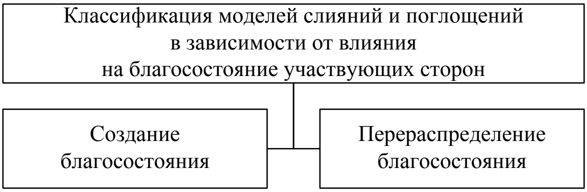


Рис. 3

Некоторые основные модели, рассматривающие *рост благосостояния в результате сделок слияний и поглощени*й:

• [Nielsen, Melicher, 1973]: премия в сделках слияний и поглощений определена как рост финансовых показателей для объединенной компании по сравнению с финансовыми показателями объединяющихся компаний;

• [Cai et al., 2011]: в результате сделки происходит рост стоимости компании по сравнению со стоимостью исходных фирм, что может быть объяснено комплементарностью активов объединяющихся фирм;

• [Chatterjee et al., 2012]: при значительной дисперсии прогнозов относительно будущего компании наблюдается больший прирост стоимости в результате сделки слияния или поглощения;

• [Fan, Goyal, 2006]: вертикальные слияния и поглощения позволяют фирмам увеличивать рыночную власть и показатели прибыльности;

• [Gal, Dukes, 2006]: в телекоммуникационной отрасли заметен эффект увеличения показателей прибыльности в результате сделок слияний и поглощений;

• [Guo et al., 2011]: в результате слияний и поглощений увеличивается стоимость вновь созданной компании по сравнению со стоимостью объединяющихся фирм, а также растет прибыльность;

• [Johnson, Houston, 2000]: в случае вертикальной интеграции происходит сокращение рисков, так как покупатель и продавец ресурса становятся единой компанией и осведомлены о планах друг друга.

Некоторые основные модели, рассматривающие *перераспределение благосостояния в результате сделок слияний и поглощений*:

• [Chatterjee et al., 2012]: премия в сделках слияний и поглощений объясняется расхождением мнений инвесторов относительно перспектив компании (автор сравнивает дисперсию прогнозов аналитиков относительно котировок акций публичных компаний);

• [Hannan, Rhoades, 1987; Fracassi, Tate, 2012]: недостатки в корпоративном управлении компаний приводят к тому, что компании становятся объектами сделок поглощений, в которых происходит разрушение стоимости компании;

• [Golubov et al., 2012]: поскольку привлечение более крупного инвестиционного банка позволяет увеличить цену сделки, можно сделать вывод о том, что такая деятельность носит перераспределяющий благосостояние характер.

Модели создания благосостояния в основном базируются на анализе ситуации совершенной конкуренции на рынке капитала и преимущественно олигопольных структур на рынке слияний и поглощений. Модели перераспределения информации основываются на анализе несовершенства информации на рынках капиталов. Можно заметить, что обе группы допущений выглядят достаточно реалистично, но идея создания благосостояния представляется более реалистичной для высокотехнологичных рынков.

И наконец четвертая классификация основывается *на выборе инициатора сделки объединения компаний* (рис. 4).

Рис. 4

Большинство моделей слияний и поглощений основывается на том, что *инициатива в сделке принадлежит покупателю* (общепринятый термин — «инициатор сделки»). Таковы, в частности, модели [Bandick, 2011; Golubov et al., 2012; Cai et al., 2011].

Заслуживает рассмотрения и подход [Stacey, 2012], в рамках которого *объект поглощения* (общепринятый термин — «объект сделки») *выбирает компанию*, готовую заплатить максимальную сумму за приобретение компании.

Итак, мы можем выделить следующие факторы, на основании которых можно систематизировать современные модели слияний и поглощений компаний:

1) рассматриваемая компания (объект поглощения или вновь созданная компания);

2) факторы, определяющие стоимость сделки или динамику стоимости компании (рыночные или внутрифирменные);

3) влияние сделки на благосостояние (рост эффективности или перераспределение благосостояния);

4) инициатива в сделке (может принадлежать как покупателю, так и продавцу).

В результате исследования не удалось найти явных аргументов, свидетельствующих в пользу тех или иных теоретических подходов. Представляется, что при анализе сделок слияний и поглощений, происходящих в настоящее время, целесообразно пользоваться всеми предложенными факторами.

Литература

Ball E., Hsin Hui Chiu, Smith R. Can vcs time the market? An analysis of exit choice for venture-backed firms // Review of Financial Studies. 2011. Vol. 24. No. 9. P. 3105–3138.

Bandick R. Foreign acquisition, wages and productivity // World Economy. 2011. Vol. 34. Iss. 6. P. 931–951.

Berkovitch P., Narayanan M.P. Motives for takeovers: An empirical investigation // Journal of Financial and Quantitative Analysis. 1993. Vol. 28. No. 3. P. 347–362.

Cai J., Song M.H., Walkling R.A. Anticipation, acquisitions, and bidder returns: Industry shocks and the transfer of information across rivals // Review of Financial Studies. 2011. Vol. 24. No. 7. P. 2242–2285.

Chatterjee C., Kose J., An Yan. Takeovers and divergence of investor opinion // Review of Financial Studies. 2012. Vol. 25. No. 1. P. 227–277.

Fan J., Goyal V. On the patterns and wealth effects of vertical mergers // Journal of Business. 2006. Vol. 79. No. 2. P. 877–902.

Fracassi C., Tate G. External networking and internal firm governance // Journal of Finance. 2012. Vol. 67. No. 1. P. 153–194.

Gal E., Dukes A. On the profitability of media mergers // Journal of Business. 2006. Vol. 79. No. 2. P. 489–525.

Golubov A., Petmezas D., Travlos N. When it pays to pay your investment banker: New evidence on the role of financial advisors in M&As // Journal of Finance. 2012. Vol. 67. No. 1. P. 271–311.

Guo S., Hotchkiss E.S., Song W. Do buyouts (still) create value? // Journal of Finance. 2011. Vol. 66. No. 2. P. 479–517.

Hannan H.T., Rhoades S.A. Acquisition targets and motives: The case of the banking industry // Review of Economics and Statistics. 1987. Vol. 69. No. 1. P. 67–74.

Johnson S.A., Houston M.B. A reexamination of the motives and gains in joint ventures // Journal of Financial and Quantitative Analysis. 2000. Vol. 35. No. 1. P. 67–85.

Koller T., Goedhart M., Wessels D. Valuation, measuring and managing the value of companies. John Wiley & Sons, 2010.

Nielsen J.F., Melicher R.W. A financial analysis of acquisition and merger premiums // Journal of Financial and Quantitative Analysis. 1973. Vol. 8. No. 2. P. 139–148.

Smit H., Moraitis T. Playing at serial acquisitions // California Management Review. 2010. Vol. 53. No. 1. P. 56–89.

Stacey R.L. The key to M&A success: Validate the value of the acquisition to the buyer // Value Examiner. 2012. Jul./Aug. P. 13–15.

С.Я. Чернавский

Центральный экономико-математический институт РАН

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ТРАЕКТОРИИ РЕФОРМИРОВАНИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА ГАЗА

1. Введение

В России в «табели о рангах» значимости российских природных ресурсов газ занимает самое высокое место. Этим он обязан двум факторам: запасам и экспортной цене. Запасы в России очень велики — около четверти мировых[1] (без учета сланцевого газа), что указывает на возможность получения ренты от продажи российского газа в течение десятков лет. Технологический прогресс добычи так называемого нетрадиционного газа (сланцевый газ, газ метаногидратов) существенно поколебал надежность этих оценок.

На европейском рынке доля российского газа часто превышала 30%, что из-за жесткой связи между производителями и потребителями при транспортировке по трубопроводам позволяло России иметь ощутимую рыночную власть. Неудивительно, что государство с самого начала реформирования российской экономики не хотело рисковать потерей даже части экспортных доходов и ослаблением рыночной власти на европейском рынке.

С началом реформ в России газовая отрасль оказалась в особом положении — идеи разгосударствления и либерализации в течение долгого времени к ней не применялись. Можно было бы приписать такое развитие событий влиянию исключительно субъективных факторов. Действительно, еще в 1980-х гг. некоторые ведущие руководители правительства были заинтересованы в укреплении экономической мощи государственного газового концерна и не хотели его разделения. Однако такое объяснение является далеко не полным, так как игнорируется влияние других экономических факторов.

Основной из них — концентрированное распределение запасов газа на территории страны. Примерно две трети разведанного российского газа и около 90% текущей добычи приходится на Ямало-Ненецкий автономный

---

[1] Для сравнения: доля России в мировых запасах нефти на конец 2010 г. составляла 5,6% [BP..., 2011].

округ (ЯНАО). Ссылка на концентрацию запасов газа в относительно ограниченном регионе, несомненно, была одним из аргументов сохранения монополии в секторе добычи газа. Создание независимых компаний по транспортировке газа из ЯНАО на внутренние и европейские рынки газа при малом количестве пересечений магистральных газопроводов и существовании монополии в секторе добычи газа привело бы к появлению каскада монополий. Из экономической теории известно, однако, что для минимизации издержек газоснабжения каскад монополий менее эффективен, чем вертикально интегрированная монополия.

Газпрому были сохранены условия бизнеса, которые обеспечивали ему рыночную власть на российском рынке газа. Он добывал бóльшую часть российского газа (около 85%), ему одному было разрешено экспортировать российский газ, в его состав была включена вся система газопроводов на территории России вместе с подземными газохранилищами. Также Газпром получил монопольное право на распределение и сбыт газа, на разработку и управление балансом газа в стране, на основании чего определялись лимиты отпуска газа потребителям. Он диспетчировал режим загрузки газопроводов, принимая решения о возможности (или невозможности) допуска независимых производителей газа в сеть магистральных газопроводов.

Стремление правительства укрепить рыночную власть России на европейском рынке и контролировать рентные поступления от продаж российского газа на всех внешних рынках привело к тому, что Газпром превратился в компанию со смешанным капиталом[2], в работе которой государство получило право играть ведущую роль.

Газ стал лидером в структуре потребляемой первичной энергии. Так, более половины производимой в стране электроэнергии генерируется за счет сжигания газа. Переход с газа на другие источники энергии и сырья во многих видах экономической деятельности технологически очень сложен, а в некоторых невозможен. В результате большую часть добываемого газа Газпром был вынужден продавать на внутреннем рынке. Однако цены для российских потребителей регулятор устанавливал в течение долгого времени ниже экспортных (даже после очистки их от акциза и НДС). Так, в 2009–2010 гг. Газпром получал от экспорта газа в дальнее зарубежье около 7400 руб./1000 м^3,

[2] В частно-государственных российских компаниях государство не нормирует уровни оплаты труда, что стимулирует менеджмент таких компаний максимизировать прибыль. Успешность такой политики позволяет оплачивать труд по очень высоким ставкам. В случае когда в числе топ-менеджеров успешных компаний оказываются высокопоставленные правительственные чиновники, способные повлиять на тарифную политику по отношению к этим компаниям, в управлении компаниями возникает конфликт интересов между интересами компаний и интересами общества.

от российских покупателей — 1800–2300, а от экспорта в страны СНГ — 5500–6400 руб./1000 $м^3$ [Новости..., 2011]. Продав на российском рынке в 2009 г. 57% произведенного объема газа, Газпром получил 26% чистой выручки (после выплаты НДС и акцизов), в то же время экспорт 31% газа в Европу (без стран СНГ) принес ему 58% чистой выручки.

Было бы удивительным, если бы менеджеры Газпрома не посчитали, что компания упускает прибыль, продавая газ по регулируемым ценам российским потребителям. К тому же Газпром столкнулся с постепенным истощением разрабатываемых им месторождений, из-за чего необходимо вводить новые месторождения, расположенные в значительно более трудных для разработки районах. Растущий объем дорогостоящих ремонтов газопроводов тоже требует новых инвестиций и роста выручки для их покрытия. Стало увеличиваться давление на регулятор, побуждая его повышать тарифы на газ.

Сохраняя тарифное регулирование Газпрома и его монопольное положение в российской газовой отрасли, регулятор исходит из того, что Газпром — это естественная монополия[3] (т.е. его раздел на части привел бы, по мнению регулятора, к потере общественного блага).

Если Газпром является естественной монополией, то регулирование его деятельности должно быть модернизировано в соответствии с современной теорией и практикой регулирования естественных монополий. Признаков такой модернизации пока нет. Возможно, это связано с тем, что регулятор не считает российскую газовую монополию естественной, полагая, что целевой моделью реформы является либерализованный российский рынок газа. Газпром как коммерческая компания заинтересован в использовании такой модели как целевой — ведь это позволит освободиться от государственного ценового регулирования, ожидая, что цены на либерализованном рынке будут значительно выше тарифов.

Основания для использования либерализованного рынка в качестве целевой модели реформирования есть. Действительно, практически все отрасли промышленности были либерализованы. Либерализована электроэнергетика — основной российский потребитель газа. Либерализуют рынок газа и многие другие страны. Например, в США уже более 30 лет успешно функционирует свободный рынок газа.

Однако институциональный разрыв между регулируемой монополией и либерализованным рынком столь значителен, что возникает вопрос о том, как преодолеть этот разрыв.

---

[3] Хотя до сих пор не существует научно обоснованного доказательства того, что Газпром — это естественная монополия.

Таким образом, возникают две задачи. Надо рассмотреть, во-первых, свойства либерализованного рынка в России и его последствия для российских потребителей, а во-вторых, возможные траектории перехода отрасли от регулируемой сейчас монополии к будущему либерализованному рынку.

2. Либерализованный российский рынок газа как целевая модель

В современной экономической теории либерализация экономической деятельности (за исключением естественных монополий и особых случаев, которые признаются судами) считается основной формой организации бизнеса. Однако в исследованиях либерализованного рынка газа рассматриваются только рынки, на которых нет монополии (см., например, [Yücel, 1990; Huntington, 1992; O'Neal, Whitmore, Mahrenholz, 1992; Cremer, Laffont, 2002]).

Принципиальное решение о либерализации российского рынка газа принято. Оно базировалось на том, что, поскольку российский газ экспортируется на европейский рынок, равновесная рыночная цена либерализованного рынка на границе России и Украины равна так называемой цене равной доходности. Эта цена равна экспортной цене российского газа в пункте его продажи в Германии минус затраты на транспортировку газа от указанной границы до пункта продажи в Германии. Опираясь на цену равной доходности на границе России и Украины, методом net-back рассчитываются цены для российских потребителей, обслуживаемых газотранспортной сетью страны. Цена равной доходности стала рассматриваться как рыночная цена либерализованного рынка в [Макаров, Малахова, 2005; Некрасов, Синяк, 2004; Синяк, Куликов 2005]. В результате использования такого методического подхода предполагается, что равновесные рыночные цены на российском рынке не будут зависеть ни от издержек газоснабжения российских потребителей, ни от спроса на газ с их стороны, ни от поведения участников рынка. Если бы это предположение было справедливо, то сохранение на российском либерализованном рынке монополии стало одним из рациональных решений. Однако равновесие на либерализованном рынке при наличии монополии, как известно, достигается при установлении на нем монопольной цены.

В настоящее время в газовой отрасли наряду с Газпромом газ производят независимые производители. Их вклад в суммарное производство российского газа составляет примерно 15%. Если рыночную власть Газпрома на либерализованном российском рынке газа не ограничить, структура рынка будет формироваться под влиянием фундаментального фактора — соотношения издержек производства газа Газпрома и независимых производителей.

А оно определяется прежде всего экономикой добычи разрабатываемых месторождений. Уже много лет Газпром разрабатывает самые крупные в России газовые месторождения, которые имеют экономию от масштаба. Независимые производители разрабатывают более мелкие и относительно новые месторождения, для их разработки нужны кредиты, которые необходимо обслуживать из выручки от продажи газа. Поэтому вполне уверенно можно принять, что предельные издержки добычи газа у независимых производителей выше, чем у Газпрома, т.е. справедливо неравенство

$$c < c_I, \tag{1}$$

где c — долгосрочные предельные издержки Газпрома при поставке природного газа российским потребителям; c_I — предельные издержки производства и транспортировки газа до потребителей от независимых производителей.

Для анализа рынка функция спроса может быть принята линейной:

$$P = a - b \cdot q, \tag{2}$$

где a и b — постоянные параметры.

Газпром, стремясь максимизировать свою прибыль от продаж газа в России, имеет финансовые ресурсы, чтобы в течение некоторого времени удерживать рыночную цену ниже предельных издержек независимых производителей, вытесняя их с рынка газа. После ухода независимых производителей с рынка, будучи монополистом и ведя себя рационально, Газпром будет стремиться максимизировать свою прибыль, получаемую от продаж газа на российском рынке. В равновесии рыночная цена P_M окажется выше предельных затрат Газпрома, так что относительное превышение

$$\Delta \bar{P}_M = \frac{P_M - c}{c} = \frac{1}{2} \cdot \left(\frac{a}{c} - 1 \right). \tag{3}$$

Монопольная цена либерализованного рынка может значительно превысить даже цену равной доходности. Так, в [Карпель, 2010] цена равной доходности в 2010 г. была оценена в 4660 руб./1000 м^3. Оценка автора по (3) показала, что монопольная равновесная цена в том же 2010 г. была бы выше цены равной доходности в 2,1 раза. Состояние равновесия монопольного либерализованного рынка будет отвечать интересам монополии, а не общества.

Сегодня в России условий для либерализации рынка нет, поэтому либерализованный рынок следует вводить позже, когда необходимые условия будут выполнены. Конкурентный рынок газа может рассматриваться как конечная цель реформы.

3. Траектория перехода российского рынка газа к целевой модели

При реформировании рынка газа необходимо разработать общественно оптимальную траекторию реформы. Для этого должна быть найдена промежуточная структура. При этом ограничением является сохранение в составе Газпрома его основных активов — разрабатываемых месторождений и магистральных газопроводов. В [Концепция РСПП..., 2003; Макаров, Малахов, 2005] в качестве промежуточного института предложен двухсекторный рынок газа с постепенным повышением доли сектора свободной торговли до 80–100% в течение 5–10 лет. При этом регулируемый тариф должен постепенно увеличиваться до цен равной доходности, так что в конце переходного периода, когда тариф сравняется с ценой равной доходности, необходимость в двухсекторном рынке, по мнению авторов, исчезнет. Ведь цена равной доходности рассматривалась как равновесная рыночная цена свободного рынка.

Будем далее рассматривать такую траекторию развития рынка газа, который функционирует в интересах общества. Прежде всего следует обеспечить присутствие на рынке газа независимых производителей. Чтобы их присутствие стало фактическим, а не номинальным, надо выделить на рынке относительно небольшой сегмент, где они могли бы на недискриминационной основе конкурировать с Газпромом. Один сектор, где действует один Газпром, должен остаться регулируемым, другой — свободным. Учитывая соотношение мощностей Газпрома и независимых производителей, регулируемый рынок по объему должен быть значительно больше свободного рынка. Ценность свободного сектора состоит не только в том, чтобы дать некоторую небольшую долю рынка независимым производителям. Не менее важная задача — инициировать появление данных, используя которые, можно оценить предельные издержки поставок газа российским потребителям. Эта информация является исключительно ценной для регулятора при установлении общественно оптимальных регулируемых цен на газ. На свободном рынке важно не допустить появления рыночной власти Газпрома.

Газовые сети являются собственностью Газпрома, управление диспетчеризацией доступа к ним производителей также осуществляется им. Поэтому, сохраняя сети в составе Газпрома, присутствие независимых производителей на рынке можно осуществить либо путем приоритетного доступа независимых производителей к газовой сети, либо выделением из состава Газпрома (в качестве независимой организации) системы диспетчеризации загрузки газопроводов. Второй вариант более предпочтителен, так как независимый системный оператор рынка будет выбирать производителей с меньшими издержками производства, в чем заинтересовано общество. Приоритетный доступ должны получить производители сухого отбензиненного газа, получаемого из нефтяного попутного газа.

Разделив рынок газа на два сектора, регулятор может придерживаться «мягкой» или «жесткой» политики. Придерживаясь «мягкой» политики, регулятор может отказаться от сохранения регулируемого сектора, если в состоянии равновесия цена на свободном рынке меньше тарифа. В этом случае двухсекторный рынок трансформируется в односекторный свободный рынок, на котором действует монополист. Казалось бы, с точки зрения потребителя, такая политика регулятора более эффективна — ведь потребитель, получавший более дорогой газ из регулируемого сектора, увеличивает размер своих излишков. Однако этот эффект действует только в краткосрочной перспективе. В долгосрочной перспективе с рынка уходит ценовой регулятор, что приводит к существенному росту рыночных цен.

Если регулятор действует жестко, то даже в описанном выше случае он сохраняет регулируемый рынок в установленном виде. Очевидно, что вид функций остаточного спроса при мягком и жестком регулировании различается.

В [Чернавский, Эйсмонт, 2008] рассмотрен рынок, в котором регулятор придерживается «мягкой» политики по отношению к монополисту. Получено, что существует некоторая критическая доля свободного рынка, ниже которой рыночная цена равна тарифу. При росте доли свободного рынка больше критического значения рыночная цена линейно растет вплоть до монопольной рыночной цены при полном обнулении регулируемого сектора. Таким образом, создавая двухсекторный рынок с небольшой долей свободного сектора, можно в случае мягкого регулирования добиться того, что цены газа на свободном рынке не превысят тариф. Для условий торговли, сложившихся в 2010 г., оказывается, что критическая доля свободного рынка, при которой цена газа на свободном рынке окажется не больше уровня установленного тарифа, равна 9,7% общего объема газа, продаваемого на российском рынке.

Если свободный сектор достаточно мал, то цена в свободном секторе может быть ниже тарифа. При чрезмерно быстрой либерализации рынка газа и сохранении монополии в свободном секторе цены на газ в этом секторе могут оказаться выше не только тарифа, но и цены равной доходности.

Результаты анализа двухсекторного рынка с одним продавцом в секторе свободных продаж показывают, что такая форма организации рынка даже в виде промежуточной структуры не соответствует интересам общества. Не только потому, что она предоставляет возможность монополии получать сверхприбыли в свободном секторе. Важным аргументом вывода о неприемлемости этой формы рынка является отсутствие на нем независимых производителей, а ведь именно благодаря им возможно дальнейшее развитие рынка газа в сторону целевой модели — конкурентного рынка газа. Поэтому в качестве промежуточной структуры рынка российского газа следует рассматривать рынок газа, на котором в свободном секторе помимо Газпрома действуют независимые производители.

Анализ равновесий двухсекторного рынка с независимыми производителями показал, что Газпром, используя свою рыночную власть, может вытеснить независимых производителей из сектора свободного сектора и усилить монополизацию рынка газа. Было бы большим риском недооценивать такую возможность. Чтобы снизить этот риск, необходимо рассмотреть в качестве промежуточного института трехсекторный рынок.

Сохраняя регулируемый сектор, регулятор решает задачу технически не допустить проявления рыночной власти Газпрома в свободном секторе. Наиболее эффективный путь решения этой задачи — запретить Газпрому участвовать в торговле газом в конкурентном секторе, где могут действовать только независимые производители. При этом не следует допускать появления в этом секторе рыночной власти, что может быть достигнуто с помощью мониторинга рынка по критерию Херфиндаля — Хиршмана, значение которого не должно быть выше 1000. Третьим сектором рынка может быть небольшой балансирующий сектор со свободной торговлей, где в отличие от конкурентного сектора действует только Газпром. В свободном секторе независимые производители будут продавать газ по своим предельным издержкам независимых производителей. Цены на газ в балансирующем секторе не будут выше тарифа, если размер этого сектора будет ниже критического значения.

Литература

Карпель Е. О развитии рынка газа в Российской Федерации // Газовый бизнес. 2010. № 4. С. 30–34.

Концепция РСПП по реформированию газовой отрасли и развитию рынка газа. М.: РСПП, 2003.

Макаров А.А., Малахов В.А. Выбор компромиссного сценария вывода потребителей с регулируемого на конкурентный рынок с помощью модели экономики: Доклад ИНЭИ РАН. М.: Координатор рынка газа, 2005.

Некрасов А.С., Синяк Ю.В. Развитие энергетического комплекса России в долгосрочной перспективе // Проблемы прогнозирования. 2004. № 4. С. 35–58.

Новости ОАО «Газпром»: Информационный бюллетень по материалам прессы. 2011. НИИгазэкономика. № 16. 29 апр. С. 3–15.

Синяк Ю.В., Куликов А.П. Два подхода к оценке перспективных цен на нефть и газ и потенциальной природной ренты в России // Проблемы прогнозирования. 2005. № 5. С. 96–118.

Чернавский С.Я. Налоговые и структурные инструменты макроэкономической политики в энергетическом секторе // Инструменты макроэкономической политики для России: сб. статей. М.: ТЕИС, 2001. С. 133–201.

Чернавский С.Я., Эйсмонт О.А. Экономический анализ рынка нефтяного попутного газа в России // Экономика и математические методы. 2005. Т. 41. № 4. С. 30–38.

Чернавский С.Я., Эйсмонт О.А. Экономический анализ либерализации рынка природного газа в России // Экономическая наука современной России. 2008. № 4. С. 63–75.

BP Statistical Review of World Energy, 2011. URL: www.bp.com.

Cremer H., Laffont J.-J. Competition gas markets // European Economic Review. 2002. Vol. 46. P. 928–935.

Huntington H.G. U.S. Natural gas markets: A structural model comparison // Journal of Policy Modeling. 1992. Vol. 14. P. 13–39.

O'Neil R.P., Whitmore C.S., Mahrenholz G.J. A comparison of electricity and natural gas markets and regulation in USA // Utility Policy. 1992. July. P. 204–227.

Yücel M.K. A Dynamic model of natural gas deregulation // Energy Economics. 1990. Jan. P. 35–47.

ПОЛИТИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ

Th.F. Remington

Emory University,
USA

REFORMING WELFARE REGIMES IN RUSSIA AND CHINA: THE ENDURING IMPACT OF THE SOVIET SOCIAL CONTRACT

1. Introduction

In early 2012, think tanks in Russia and China issued major white papers on the economic and social challenges facing their countries. In strikingly similar language, each report called for a new model of economic growth and a fundamental reorientation of social policy [Strategiia–2020; China 2030].

Because Russia and China differ sharply in their courses of economic reform, it is surprising that they face similar problems in their social welfare regimes. This paper argues that these problems stem from the continuing impact of the common legacy of the Soviet "social contract" on the evolution of welfare policies in Russia and China. Like other postcommunist states, they have had to adapt an inherited system of entitlements to a market-driven, globalized environment. Unlike their East Central European counterparts, however, Russia and China have seen growing levels of dualism and informality in their labor markets, rising income inequality, and increasing deficits in their pension funds despite high payroll tax rates in the formal sector.

2. Three legacies of the socialist social contract

Russia and China share three particular similarities in their social welfare regimes: high social taxes but rising pension fund deficits; growing labor market dualism; and rising income inequality.

Widening pension financing gap. Russia began to reform its social benefits system even before the Soviet Union broke up. Social policy was an extremely contentious area of policy in the 1990s. Inter-branch deadlock paralyzed adoption of of a more comprehensive pension reform, while actual benefits suffered from high inflation, the implosion of the state's capacity to deliver benefits, and high and mounting pension arrears [Cook, 2007; Chandler, 2004]. By the late 1990s, the pension system was hemorrhaging money. The reformers wanted to overhaul the pension and other benefits plans to make the system more redistributive but also more responsive to market incentives. Reformers envisioned a multi-tier system whereby the state would guarantee a minimum basic income to all pensioners, but require current employees to contribute to a defined-contributions pension scheme with individual accounts. A final tier would encourage individual contributions to private and company plans. Opposition in the Duma and bureaucracy made it impossible for Yeltsin's government to do more than draft the outlines of such a system. Following the 1999–2000 elections, newly elected president Vladimir Putin had the leverage to enact these reforms. In China as well, the government has converted state-funded, state-provided services to social insurance schemes for pensions and health care [Frazier, 2010]. Beginning with a pay-as-you-go system of pension coverage for urban state-sector workers funded through enterprises in the 1950s, in 1984 China began reforming its pension system, adopting a three-tier scheme for state sector workers in the cities. (Except for state employees, the rural population was outside the state pension system.) Since then, the pension system has been steadily extended to wider categories of the population. As of July 2011, the government had enacted a pension plan nominally covering all urban residents, including those without a job or covered by other programs, which was gradually being implemented [CDRF, 2012, p. xxiii].

Although the pension and other social contributions levels are relatively high, the pension systems in both countries face rising deficits. Both Russia and China are meeting current pension obligations by raiding the individual accounts funded through the mandatory insurance contributions. Both are also subsidizing their pension insurance plans through large transfers from the state budget. In effect, both systems are still funded on a PAYG basis.

In Russia, almost half the budget of the Pension Fund consists of direct transfers from the federal budget [Godovoi otchet, 2012]. Russia's tax and spending levels on pensions are on a par with OECD countries, but income replacement rates are half to three quarters of OECD levels despite significantly lower wages.

Both countries' fiscal systems still rely heavily on regressive tax systems. Although payroll tax rates are relatively high in both countries, they are capped at low ceilings, imposing a proportionately greater tax burden on low and middle-income individuals in the formal sector. The basic problem is that in both countries, the current three-tier pension system was built on top of the old Soviet model that was based on state control of labor and capital. That system could offer generous pension benefits to all state employees because wages were low and budget constraints soft. When the economies were put on a market footing, and budget constraints hardened, the government needed to finance its social spending obligations through new taxes that required substantial administrative capacity to collect. Wages became an important regulator of the labor market, so employers wanted to raise wages but minimize the taxes paid on the wage fund. In both countries, tax evasion and labor market dualism followed. In China, fewer than half of migrant workers have a signed contract with their employer (China Daily, 2013. May 28). In both countries, locally rational employer-employee collusion in evading social insurance taxes aggregates up to large-scale deficits in the social funds at the macro-level.

Dual labor markets. A major reason payroll tax contributions in both countries fail to meet rising pension obligations is growing dualism in their labor markets. In both a large and growing part of the labor force works under ad hoc employment arrangements that leave earnings outside payroll taxes and social benefits. In China, until recently, rural migrants in the cities were largely excluded from the extensive social benefits provided to workers with urban residence status. The share of migrant labor in Russia is much lower, but the percentage of employment that experts classify as informal — that is, outside the system of social insurance — is almost as high as China's. Roughly speaking, 25–30% of the urban workforce in Russia is informal, compared with 35–40% in China [Park, Cai, 2011; Chan, 2009; Strategiia—2020, p. 215]. In both countries, dualism between formal and informal employment has *increased* as employers try to evade government efforts to impose new social insurance requirements or to raise payroll taxes.

Adding to the pressure on the social welfare system in both countries is a worsening demographic situation. In Russia, notwithstanding the inflow of migrant labor from other former Soviet republics, the number of working-age adults has been shrinking since the mid-2000s. Overall employment has fallen about 10% since the start of the transition [Gimpelson, Kapeliushnikov, 2011]. The workforce is likely to shrink further, particularly if the inflow of migrants slows. In China, the decline in the size of the labor force is just beginning [China 2030]. The booming coastal cities have already experienced labor shortages, raising wage costs and leading some firms to move inland in search of cheaper and politically more docile labor. In both countries, the trend puts upward pressure on wages and further increases the incentive for firms to evade social tax obligations.

Rising inequality. Reforms of social policy have tended to reinforce income inequality in the labor market. Both countries features levels of income inequality characteristic of liberal market economies such as the United States. The largely non-redistributive system of taxation and social spending, the preservation of categorical rather than targeted benefits, the widespread diversion of public resources into private gain by state officials, and rising labor market dualism mean that inequality in earnings is translated directly into high post-tax-and-transfer inequality. In some respects, social policy *deepens* inequality. In China, Gao and Riskin estimate that the net effect of social benefits other than housing is to increase income differentials [Gao, Riskin, 2009, p. 20–36]. The same is true of social programs in Russia, where no more than 5% of total benefits are means-tested and most of the means-tested subsidies do not reach the poor; half the poor receive no means-tested benefits at all [Strategiia—2020, p. 322]. The cumulative effect is to compound advantages for those well-off enough to benefit from access to better services. As as in liberal market economies such as the United States, the entrenchment of privilege also increases the ability of the rich and powerful to block moves toward more redistributive taxation, spending or toward broader pooling of risks and benefits. Although leaders in both countries have deplored rising inequality, they have focused on raising incomes at the bottom more than increasing redistribution.

3. Common origins in the old social contract

The similar dilemmas outlined above can be traced to their common origins in the Soviet "social contract." Three features of the old regime have had particular significance for reform-era social policy outcomes.

State enterprises as central sites of state welfare provision. State enterprises were central to the administration of social benefits and controls, even more so in China than Russia because Chinese enterprises formed their own pools for pension and other funds. Because of the weakness of other associational means of pooling and representing collective interests, state enterprises became major sources of power. They were powerful both in their relations with local governments, for which they supplied employment security and a wide range of public goods, and vis-a-vis their employees. The leverage possessed by the large state enterprises has persisted well into the post-communist era.

Second, the old social contract made wide use of in-kind benefits, such as subsidized housing, utilities, transportation, pharmaceuticals, food, recreation, cultural services and the like. In both countries, in-kind benefits and social services represented about one third of the total wage bill [Commander, Jackman, 1997; Hu, 1997]. Generally the in-kind benefits system was regressive in its effects because higher-ranking people enjoyed better benefits. It was also starved of financing, leading to inadequate maintenance of assets.

Third, labor was incorporated into state-run trade unions that enjoyed organizational monopolies but lacked autonomy of the state. Membership in the unions was universal but labor protest was outlawed. Trade union leaders were part of the party nomenklatura. Labor solidarity was undermined by wide differences in individual earnings within enterprises and by the dependence of workers on the enterprise for social benefits. Rather than negotiating for common wage rates and conditions, trade unions collected and administered social benefits. In practice, trade unions were part of a clientelistic system in which union officials enjoyed access to power in return for enforcing worker quiescence. To a large extent, this relationship between unions, workers, employers, and government has continued.

The enterprise-centered nature of the welfare system, the importance of non-monetary benefits, and weakness of organized labor under the old regime have shaped the course of subsequent reform in both countries. Enterprises resist demands for higher social spending by underreporting the wage bill on which they pay taxes and expanding the use of informal labor. Organized labor is complicit in labor market dualism and patronage relations rather than championing workers' interests. The government's efforts to rebuild the social contract are hampered by the persisting political leverage of enterprise managers and state officials.

4. Conclusions

Although Russia and China exhibit levels of income inequality characteristic of liberal market economies, their levels of social taxes are similar to those of social democratic welfare states-but only in the formal sector and only for middle-income earners. The growth of the informal sector and rising income gains at the top undermine the regime's goals for social policy by leaving social insurance pools starved of contributions. This pattern reflects the enduring influence of institutional arrangements inherited from the old socialist social contract. Greater associational capacity on the part of business, labor and other broad social sectors would enable the state to alleviate the conflict between growth and redistribution by raising the productivity of labor and investing in skill formation. However, achieving this would require overcoming the cooperation dilemma inherent in the relations between economic agents and the state. Firms and workers are more likely to contribute to the public welfare by paying taxes on the full value of their wages to the extent that they believe that the state is providing public goods such as order, legality, and efficient state administration. Strong institutions for coordination between the state, business, and labor, might help overcome many of these dilemmas.

A transitional state where administrative control has been weakened, whether by decentralization or the loss of traditional centralized monitoring mechanisms, faces a trade-off between distributional equality and autonomy for firms and social organizations. China and Russia have given firms in the state, collective, and private sector a great deal of autonomy to pursue their economic strategies, but have relinquished much of their power to supply public goods and services impartially, let alone to carry out a redistributive policy. Expanding the participatory arena for business and labor, and eventually for competitive political parties, would be one way to recapture control over the broader environment of economic reform.

To place social policy onto a sustainable footing in Russia and China would require a new social contract. That would require political consent on the part of labor, business, and government to a level of social investment and social protection that is consistent with both growth and equity. Bureaucratic-authoritarian means have not solved the problem of creating effective social insurance pools. It follows that more fundamental institutional reform is required.

References

Chan K.W. Introduction: Population, migration, and the lewis turning point // Cai Feng, Du Yang (eds). The China Population and Labor Yearbook. Vol. I: The Approaching lewis turning point and its policy implications. Leiden; Boston: Brill, 2009.

Chandler A. Shocking mother Russia: Democratization, social rights, and pension reform in Russia, 1990–2001. Toronto: University of Toronto Press, 2004.

China 2030. World Bank and the People's Republic of China Development Research Center of the State Council (2012). China 2030: Building a modern, harmonious, and creative high-income society. Washington, DC: The World Bank.

China Development Research Foundation (CDRF). Constructing a Social Welfare System for All in China. N.Y.: Routledge, 2012.

Commander S., Jackman R. Firms and government in the provision of benefits in Russia // Enterprise and social benefits after communism / ed. by M. Rein, L.B. Friedman, A. Wörgötter. Cambridge: Cambridge University Press, 1997.

Cook L.J. Postcommunist welfare states: Reform politics in Russia and Eastern Europe. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press, 2007.

Frazier M.W. Socialist insecurity: Pensions and the politics of Uneven Development in China. Ithaca, N.Y.; L.: Cornell University Press, 2010.

Gao Q., Riskin C. Market versus social benefits: Explaining china's changing income inequality // Creating Wealth and Poverty in Postsocialist China / ed. by D.S. Davis, F. Wang. Stanford, CA: Stanford University Press, 2009.

Gimpelson V., Kapeliushnikov R. Labor market adjustment: Is Russia different? Discussion Paper No. 5588. Bonn: Institute for the Study of Labor, 2011. March.

Godovoi otchet za 2011. Moscow: Pensionnyi fond, Rossiiskoi Federatsii, 2012.

Hu Z. Social protection and enterprise reform: The case of China // Enterprise and social benefits after communism / ed. by M. Rein, B.L. Friedman, A. Wörgötter. Cambridge: Cambridge University Press, 1997.

Park A., Cai F. The informalization of the chinese labor market // From iron rice bowl to informalization: Markets, workers, and the state in a changing China / ed. by S. Kuruvilla, C.K. Lee, M.E. Gallagher. Ithaca, L.: ILR Press; Cornell University Press, 2011.

Strategiia–2020: Novaia model' rosta — novaia sotsial'naia politika: Itogovyi doklad o rezul'tatakh ekspertnoi raboty po aktual'nym problemam sotsial'no-ekonomicheskoi strategii Rossii na period do 2020 g. URL: http://2020strategy.ru/data/2012/03/14/1214585998/1itog.pdf.

О. Гаспарян

Национальный
исследовательский университет
«Высшая школа экономики»

ВЛИЯНИЕ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ НА ЛЕГИТИМНОСТЬ ЦЕНТРАЛЬНОЙ ВЛАСТИ

В настоящее время проблема центробежных и центростремительных сил в системе взаимоотношения «центр — регион» встала довольно остро. Это связано с тем, что ряд унитарных государств все больше стремится к децентрализованному управлению, объясняя подобную организацию своей власти тем, что «сосредоточение всех возможных функций в центре ведет к чрезмерной бюрократизации, созданию громоздкого и неэффективного аппарата, не способного оперативно и адекватно решать проблемы территорий» [Туровский, 2006, с. 164]. Яркими примерами подобных процессов [Там же, с. 164–165] являются Италия, Испания, Франция, Великобритания, Филиппины. Ряду федеративных государств, напротив, свойственна чрезмерная склонность к централизованному управлению и концентрации большинства полномочий в руках центра.

Все это говорит о том, что изучение процессов политической децентрализации становится довольно актуальной темой. Мы также видим, что процессы политической децентрализации могут оказывать непосредственное влияние на организацию власти в государстве. Политическая децентрализация способствует появлению сильных региональных партий [Brancati, 2008], которые способны проводить более эффективную политику в отношении проблем конкретного региона, нежели центральное правительство. Такое положение вещей может привести к потере центральной властью своей легитимности. Следовательно, *основная проблема* данного исследования — действительно ли с увеличением степени политической децентрализации существующая центральная власть теряет свою легитимность.

Рабочая гипотеза данного исследования состоит в том, что в условиях политической децентрализации граждане склонны в большей степени доверять региональной, нежели центральной, власти, что приводит к ситуации, когда в условиях увеличения политической децентрализации государства его центральная власть все меньше пользуется доверием у граждан. Иными словами, политическая децентрализация приводит к снижению уровня легитимности центральной власти.

По своей структуре исследование состоит из следующих частей:

- теоретическое обоснование выбранной проблемы исследования, степень ее изученности, концептуализация основных понятий исследования, а также примеры ряда исследований по данной тематике;
- описание методологии и основных методов исследования;
- проведение операционализации исследуемых понятий и описание массива анализируемых данных;
- описание результатов эмпирического исследования и интерпретация полученных результатов.

1. Концептуализация исследуемой проблемы

Концептуализация понятия «децентрализация». За последние 40 лет волна децентрализации распространилась практически по всему миру. Если в начале 1970-х гг. число стран с очевидной децентрализацией (без учета стран с формально закрепленной в законодательстве политической децентрализацией) было довольно мало, то в настоящее время процессы децентрализации стали неотъемлемой чертой политических режимов по всему миру. Начало 1970-х гг. характеризовалось явным преимуществом централизованных национальных государств, сегодня же примерно 95% всех демократий мира избирают региональные правительства. Процессы децентрализации привели к политическим трансформациям и в федеративных государствах.

Профессор Калифорнийского университета в Лос-Анжелесе Д. Трисман в своей книге «Архитектура построения государства: рассуждения о политической децентрализации» [Treisman, 2007] выделяет нескольких типов децентрализации: административную, политическую и фискальную. Однако по сути описанные им типы децентрализации являются «идеальными». Следовательно, в реальной политической практике все они оказываются сильно взаимосвязанными процессами. Иными словами, мы можем назвать децентрализованным то государство, в котором центральный уровень власти играет меньшую роль, чем все остальные уровни власти [Schneider, 2003].

Концептуализация понятия «легитимность». Идея о том, что легитимность должна восприниматься исключительно в нормативном смысле, потерпела поражение с появлением веберианского подхода к пониманию легитимности, который и по сей день не теряет своей актуальности. С точки зрения М. Вебера (http://www.nir.ru/socio/articles/weber_politika.htm), любое государство представляет собой отлаженную систему функционирования государственных органов, направленную на моральное правление и благоденствие и процветание государства. Все же зависит исключительно от того, в чьи руки попадает это государство. А потому логично, чтобы граждане оценивали не просто систему нормативно-правовых актов, на основе которых работает то или иное правительство, а непосредственные решения, которые принимает это правительство [Weber, 1992]. Иными словами, легитимность представляет собой многосоставное понятие, которые включает в себя как политические факторы, т.е. оценку существующего законодательства и результатов тех решений, которые принимает действующая власть, так и психологические характеристики, выраженные в доверии граждан находящимся у власти должностным лицам.

В качестве одной из первых попыток измерения легитимности была предложена концепция профессора Университета Калифорнии в Санта-Барбаре М. Уезерфорда в работе «Измерение политической легитимности» [Weatherford, 1992], включающая в себя следующие компоненты:

1) ответственность правителей и правительства в целом перед своими гражданами;

2) эффективность, предполагающая эффективное использование ресурсов страны и времени, отведенного данному правительству для реализации конкретной политики;

3) процедурная справедливость, предполагающая открытость принимаемых правительством решений;

4) справедливость в распределении, предполагающая равномерное распределение общественных благ между всеми гражданами;

5) политический интерес и включенность в политический процесс (психологическая характеристика, определяющая желание и готовность людей участвовать в политической жизни своей страны);

6) ожидания граждан относительно деятельности политических акторов;

7) оптимизм по отношению к политической системе (основанный на восприятии гражданами процедурной справедливости и справедливости в распределении).

Б. Усеем и М. Усеем в своей работе «Государственная легитимность и политическая стабильность» [Useem B., Useem M., 1979] акцентируют внимание на определении легитимности и ее взаимосвязи с государственной стабильностью. По их мнению, легитимность можно также измерять по наличию или отсутствию протестной активности и характеру этой активности в государстве.

Профессор политологии Портландского государственного университета Б. Гилей в своей работе «Понятие и измерение государственной легитимности: результаты для 72 стран» [Gilley, 2006] определяет легитимность как способность граждан на независимое признание или непризнание действующего политической курса (действующей власти), а также разграничение таких понятий, как политическая и социальная власть.

Связь политической децентрализации и легитимности центральной власти государства: обзор литературы. Изначально считалось, что децентрализация способствует развитию демократических институтов, развитию рынка, а также снижению бюрократического бремени. Однако дальнейшее изучение федерализма и децентрализации в разрезе межстрановых исследований показало, что влияние новых процессов в организации государственной власти не столь однозначно. Так, например, процессы распределения полномочий между отдельными уровнями власти имеют целый ряд довольно серьезных издержек и негативное влияние как на эффективность государственного управления, так и на уровень экономического развития страны. Произошло развенчание «иллюзии о федерализме» («federalism disillusion»; http://www.oxfordhandbooks.com/oso/public/content/oho_politics/9780199566020/toc.html/).

В середине 1990-х гг. широкое распространение получило изучение процессов федерализма и децентрализации. В частности, А. Родригез-Позе, С.А. Тиймстра и А. Бвире в своей работе «Финансовая децентрализация, эффективность и рост» [Rodriguez-Pose, Tijmstra, Bwire, 2009] на примере Германии, Индии, Мексики, Испании и США отмечают, что децентрализация может способствовать росту государственной эффективности и государственной состоятельности.

Изучая негативные процессы децентрализации, А. Хадениус в своей работе «Децентрализация и демократическое управление» [Hadenius, 2003] отмечает, что к негативным эффектам децентрализации относят также коррупцию и неэффективное управление на низовом (региональном) уровне. Впервые к такому выводу приходит профессор экономики Университета Калифорнии в Беркли П. Бардхан в своей работе «Децентрализация государства и развитие» [Bardhan, 2002]. А. Хадениус в свою очередь предполагает, что все это имеет прямое отрицательное влияние на эффективность работы общественного сектора, а также политическую систему в целом. Неэффективное и коррумпированное правительство зачастую стимулирует появление клиентелизма в политической системе государства. Все это ведет к тому, что обычные рядовые граждане (grass root) перестают что-то решать в политической жизни своей страны. Это неминуемо приводит к снижению легитимности государственной власти[1].

---

[1] Здесь уже заложена идея не просто сравнения легитимности регионального уровня с легитимностью власти федерального центра, а в принципе рассуждения о легитимации государственной власти как таковой на обоих уровнях. Снижение легитимности — доверия власти — есть результат государственной неэффективности.

2. Методология исследования, операционализация понятий, описание данных

Для проверки нашей гипотезы были использованы данные по 75 государствам за период с 1981 по 2009 г. Само исследование было проведено преимущественно с использование количественных методов исследования (корреляционного, регрессионного, кластерного анализа и метода главных компонент).

Наиболее нетривиальной задачей стала проблема операционализации исследуемых понятий. Вопрос квантификации является одним из ключевых и наиболее спорных моментов в определении понятия децентрализации. В качестве так называемого прокси (proxy), т.е. наиболее подходящего индикатора для измерения децентрализации, мы использовали *долю расходов региональных правительств* (subnational share in total government expenditure), по данным МВФ. Политическая легитимность была измерена специально построенным с помощью метода главных компонент интегральным индексом, включающим в себя следующие индикаторы (взятые из баз данных «World Value Survey» и «The Cingranelli-Richards (CIRI) Human Rights Data Project»):

1) интерес к политике;
2) доверие органам власти;
3) доверие полиции;
4) политическая активность;
5) независимость судебной ветви власти;
6) внесудебные убийства;
7) наличие политических заключенных.

В качестве интерпретации статистических результатов был использован качественный метод анализа — case-study.

3. Моделирование влияния уровня политической децентрализации на легитимность центральной власти: результаты эмпирического исследования

Из табл. 1 корреляционного анализа видно, что между уровнем децентрализации и показателем легитимности наблюдается статистически значимая (на уровне значимости, равном 1%, так как минимальный уровень значимости Sig. = 0,000), положительная, но не очень сильная корреляция, равная 0,347.

Таблица 1. Результаты корреляционного анализа политической децентрализации и индекса легитимности

		Index of Legitimacy	Decentralization
Index of Legitimacy	Correlation Coefficient	1,000	0,347*
	Sig. (2-tailed)		0,000
	N	1962	1153
Decentralization	Correlation Coefficient	0,347*	1,000
	Sig. (2-tailed)	0,000	
	N	1153	1161

* Correlation is significant at the 0,01 level (2-tailed).

Для проведения регрессионного анализа была оценена *модель с фиксированными эффектами и робастными ошибками* (panel model with fixed effects and robust estimators) (табл. 2).

Таблица 2. Модель с фиксированными эффектами и робастными ошибками

VARIABLES	Index of Legitimacy
Decentralization	**0,169**
	(0,166)
Infant Mortality	–0,00173
	(0,00222)
Life Expectancy	–0,00383
	(0,00666)
GDP p/c PPP (international)	1,05e-06
	(1,18e-06)
Population	–3,57e-10*
	(1,87e-10)
Urban Rate	–0,00440*
	(0,00237)
Constant	1,170*
	(0,620)
Observations	1,092
Number of num_count	54
R-squared	0,038
Robust standard errors in parentheses	

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

Из табл. 2 видно, что при наличии фиксированных эффектов коэффициент регрессии при уровне децентрализации оказывается также статистически незначимым, притом что минимальный уровень значимости Sig. = 0,314. Иными словами, результаты этой модели показывают, что влияние процессов политической децентрализации на уровень легитимности центральной власти на примере данной выборки не наблюдается.

Исходя из результатов регрессионного анализа, мы можем сделать вывод, что на полной выборке, состоящей из 75 стран, за период с 1981 по 2009 г. статистически значимая связь между уровнем политической децентрализации и уровнем легитимности центральной власти не наблюдается. Однако мы провели кластерный анализ и рассмотрели наличие подобной взаимосвязи в каждом из кластеров.

Кластерный анализ. В качестве входных условий кластеризации мы использовали индекс легитимности, уровень политической децентрализации и этническую неоднородность, которая также может являться одним из факторов переориентации модели легитимности в современном мире.

В результате мы получаем следующую классификацию нашей выборки на пять групп:

1) Аргентина, Беларусь, Бразилия, Индия, **Россия**, Колумбия, Мексика, Перу, ЮАР;

2) Болгария, Чили, Хорватия, Чехия, Франция, Литва, Румыния, Словакия, Словения, Уругвай, Армения, Азербайджан, Доминиканская Республика, Филиппины, Эстония;

3) Австралия, Финляндия, Германия, Венгрия, Италия, Южная Корея, Нидерланды, Норвегия, Польша, Швеция, Соединенное Королевство (Великобритания);

4) Канада, Испания, Швейцария, США;

5) Эфиопия, Индонезия, Таиланд, Грузия, Латвия, Македония, Малайзия, Молдова, Украина.

Проведем регрессионный анализ с использованием пространственно-временной модели с фиксированными эффектами для каждого из кластеров. Из табл. 3 видно, что статистически значимыми коэффициентами регрессии при показателе уровня политической децентрализации оказались коэффициенты во втором и четвертом кластерах. При этом отметим, что знак коэффициента в этих случаях различен. Иными словами, для второго кластера с увеличением степени политической децентрализации при прочих равных уровень легитимности центральной власти увеличивается. А в четвертом кластере наблюдается противоположная тенденция, которая и соответствует нашей исходной гипотезе исследования: с увеличением степени политической децентрализации при прочих равных уровень легитимности центральной власти снижается, здесь происходит изменение модели легитимности — люди в большей степени одобряют свою региональную власть, чем центральную (общенациональную).

Результаты кластерного анализа позволили нам сформировать пять кластеров государств, различающихся по своему территориальному устройству, а также политическому и экономическому развитию. В результате регрессионного анализа на каждой из подвыборок, а также качественного анализа отдельных выборок (табл. 3) мы пришли к выводу, что политическая децентрализация может создавать определенные условия для изменения уровня ле-

Таблица 3. Результаты регрессионного анализа на подвыборках (кластерах) для моделей с фиксированными эффектами и робастными оценками

	Cluster 1	Cluster 2	Cluster 3	Cluster 4	Cluster 5
VARIABLES	Index of Legitimacy	Index of Legitimacy	Index of Legitimacy	Index of Legitimacy	Index of Legitimacy
Decentralization	**–0,324**	**9,206*** **	**0,849**	**–4,389*** **	**–4,857**
	(2,535)	**(2,667)**	**(1,463)**	**(1,302)**	**(3,445)**
Infant Mortality	6,594	4,797	–23,64**	–9,118	–5,485
	(5,137)	(4,509)	(8,475)	(5,935)	(5,004)
Life Expectancy	–0,144	–0,406***	–0,917***	–1,178***	–0,619***
	(0,196)	(0,108)	(0,124)	(0,117)	(0,0609)
GDP pc PPP (international)	–0,166	0,274	1,845***	2,419***	–0,380
	(0,327)	(0,380)	(0,486)	(0,334)	(0,244)
Ethnic Fractionalization	0,00101***	0,000837***	0,000233*	0,000272**	0,000958**
	(0,000235)	(8,21e-05)	(0,000108)	(6,18e-05)	(0,000286)
Population	0	0	0	0	0
	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)
Urban rate	2,59e-08*	-1,33e-07	3,27e-07	2,77e-08*	–1,20e-07*
	(1,37e-08)	(2,01e-07)	(2,81e-07)	(1,16e-08)	(6,07e-08)
Territorial Organization	1,184**	0,674*	0,339**	0,0597	0,267**
	(0,386)	(0,315)	(0,119)	(0,0455)	(0,106)
Constant	1,921***	1,930***	1,827***	1,809***	2,040***
	(50,57)	(31,00)	(38,24)	(26,03)	(17,86)
Observations	217	302	270	112	164
Number of num_countr	9	15	11	4	9
R-squared	0,955	0,949	0,983	0,996	0,972

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

гитимности центральной власти. Подобные явления наблюдаются в двух случаях. В первую очередь это сильно централизованные унитарные государства, где перераспределение полномочий от центра к регионам сопровождается одобрением политики государства со стороны населения. И также, наоборот, в сильно децентрализованных государствах с исторически сложившимся институтом федерализма (Швейцария, США) или же с довольно раздробленной системой управления государством (Испания), где политика общенационального уровня власти не настолько связана с актуальными социальными проблемами граждан, а потому общенациональная власть здесь оказывается легитимной лишь в силу того, что она избрана гражданами государства, в то время как региональные власти в этих странах легитимны именно в силу своей эффектной региональной политики.

4. Заключение

Эмпирический анализ показал, что наша исходная гипотеза должна быть отвергнута при анализе всей выборки в целом, однако она получила подтверждение на нескольких подвыборках государств. Данный вывод был получен на основе корреляционного, регрессионного и кластерного анализа. Это свидетельствует о том, что взаимосвязь между уровнем политической децентрализации и легитимностью центральной власти представляет собой сложный и неоднозначный процесс.

Стоит отметить, что выводы данного исследования сильно зависят от индикаторов, отобранных в рамках операционализации наших исходных концептов, а также и от состава исследуемой выборки. Немаловажно и то, что на взаимосвязь между децентрализацией и уровнем легитимности могут оказывать непосредственное влияние социально-экономические показатели и институциональный дизайн государств.

Корреляционный анализ позволил нам проанализировать статистически значимую взаимосвязь между исходными концептами: политической децентрализацией. Кластерный анализ дал возможность отметить наличие ярко выраженных кластеров. Проведя кластеризацию по уровню политической децентрализации и уровню легитимности центральной власти, мы выделили пять кластеров. Регрессионный анализ позволил нам выделить наличие статистически значимой взаимосвязи в двух из пяти кластерах. Прямая статистически значимая связь наблюдалась в кластере централизованных унитарных государств. Это может свидетельствовать о том, что перераспределение полномочий от центра к регионам сопровождается одобрением политики государства со стороны населения. Обратная же статистически значимая связь наблюдалась в федеративных и сильно децентрализованных государствах, где с увеличением степени политической децентрализации степень легитимности центральной власти снижается.

Несмотря на некоторую неоднородность полученных результатов, мы можем отметить, что в условиях доминирования центробежных сил во взаимоотношениях «центр — регион» допустимо говорить о возможном начале смены модели легитимности: от центрального к региональному уровню власти.

Литература

Вебер М. Политика как призвание и профессия. URL: http://www.nir.ru/socio/articles/weber_politika.htm. Проверено на 18.05.2012.

Туровский Р.Ф. Политическая регионалистика. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006.

Bardhan P. Decentralization of governance and development // Journal of Economic Perspectives. 2002. Vol. 16 (4). P. 185–205.

Beramendi P. Federalism // Article 31, Oxford Handbook of Comparative Politics, p. 759. URL: http://www.oxfordhandbooks.com/oso/public/content/oho_politics/9780199566020/toc.html/. Проверено на 18.05.2012.

Cingranelli-Richards (CIRI) Human Rights Data Project. URL: http://ciri.binghamton.edu/documentation.asp. Проверено на 18.05.2012.

Desposato S.W. The impact of federalism on national party cohesion in Brazil // Legislative Studies Quarterly. 2004. Vol. 29. P. 259–285.

Filippov M., Ordeshook P.C., Shvetsova O. Designing federalism: A theory of self-sustainable federal institutions. Cambridge Press, 2004.

Fiscal Decentralization Indicators. URL: http://www1.worldbank.org/publicsector/decentralization/fiscalindicators.htm#Formulas. Проверено на 18.05.2012.

Gilley B. The meaning and measure of state legitimacy: Results for 72 countries // European Journal of Political Research. 2006. Vol. 45 (3). P. 499–525.

Hadenius A. Decentralization and democratic governance experiences from India, Bolivia and South Africa, 2003. URL: http://www.ispla.su.se/gallery/bilagor/Hadeniusstudy2003_3.pdf. Проверено на 18.05.2012.

International Monetary Fund. URL: www.imf.ru, http://www.imf.org/external/index.htm. Проверено на 18.05.2012.

Lipset S.M. Political man: The social bases of politics. N.Y.: Doubleday, 1959.

Oates W.E. An essay on fiscal federalism // Journal of Economic Literature. 1999. Vol. 37 (3). P. 1120–1149.

Riker W. Federalism: Origin, operation and significance. Boston: Little Brown, 1964.

Rodriguez-Pose A., Ezcurra R. Does decentralization matter for regional disparties? A cross-country analysis // Journal of Economic Geography. 2010. Vol. 10. P. 619–644.

Rodriguez-Pose A., Tijmstra S.A.R, Bwire A. Fiscal decentralization, efficiency, and growth // Environment and Planning A. 2009. Vol. 41. P. 2041–2062.

Sartori G. Concept misformation in comparative politics // The American Political Science Review. 1970. Vol. 64 (4). P. 1033–1053.

Schneider A. Decentralization: conceptualization and measurement // Studies in Comparative International Development. 2003. Vol. 38. P. 32–56.

Treisman D. The architecture of government: Rethinking political decentralization. Cambridge University Press, 2007.

Useem B., Useem M. Government legitimacy and political stability // Social Forces. 1979. Vol. 57 (3). P. 840–852.

Watts R.L. Comparing federal systems. 2nd ed. Montreal: McGill-Queen's University Press, 1999.

Weatherford M.S. Measuring political legitimacy // The American Political Science Review. 1992. Vol. 86 (1). P. 149–166.

Weber M. Economy and society: An outline of interpretive sociology. Berkley; Los Angeles: University of California Press, 1922

World Value Survey. URL: http://www.worldvaluessurvey.org/. Проверено на 18.05.2012.

Е.В. Сироткина,
Л.В. Аблова

Лаборатория региональных политических исследований НИУ ВШЭ

ВЛИЯНИЕ МИГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА ИЗМЕНЕНИЕ ЭЛЕКТОРАЛЬНЫХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ[1]

Иммиграционная проблематика наиболее часто используется в риторике правых партий в предвыборный период в ЕС и России. В обоих случаях иммиграционная проблематика при определенных условиях становится своеобразным триггером роста политической напряженности и призвана аккумулировать проблемно-ориентированный радикальный электорат, как правило, правых партий. Данный вопрос занял одну из ключевых позиций в программах правых партий Европы в новейший период, обеспечив возможность заработать значительное количество политических очков на росте и взвинчивании уровня социальной напряженности [Betz, Johnson, 2004; Rydgren, 2007], однако в России в современный период похожая риторика не приводит к практическим электоральным последствиям. Авторы исследования связывают данное обстоятельство с резким снижением уровня конкурентности выборов в России [Schedler, 2006], что не дает зафиксировать влияние переменной «иммиграционных процессов» в полной мере, поэтому для преодоления данного противоречия использованы кейсы российских регионов в период наиболее высокого уровня конкурентности — 1995–1999 гг.

Принимая во внимание, что и в странах Европы, и в регионах России действует различное число эффективных политических акторов, их количество может играть значимую роль при определении подходящей риторики для привлечения электората. Стабильное число эффективных акторов является признаком устойчивости партийной системы, стабильности и институционализации демократии — это характерно для европейских кейсов и нехарактерно для России. Для определения эффективного числа политических игроков будут использованы индексы Лаакso и Таагеперы [Laakso, Taagepera,

[1] Исследование выполнено в рамках программы фундаментальных исследований Национального исследовательского университета Высшей школы экономики по теме «Структурный анализ региональных политических режимов и электоральногопространства», реализуемой Лабораторией региональных политических исследований под руководством д.п.н. Туровского Р.Ф.

1979] и индекс Хуана Молинара [Molinar, 1991], который, на наш взгляд, более применим к исследованию, поскольку учитывает эффект доминирующей партии. Показатель данного индекса будет сопоставлен с индивидуальными характеристиками каждого кейса, учитывающими конъюнктуру, ключевые аспекты стереотипного отношения к иммигрантам в каждой конкретной стране, структуру иммиграционного населения, иными значимыми для исследования аспектами.

Одной из наиболее популярных контекстуальных тем использования миграционной проблематики является влияние иммиграционного фактора на уровень преступности. С точки зрения оценки влияния иммигрантов на состояние правопорядка и общий уровень криминогенности обстановки европейцы не склонны поддерживать проиммиграционную политику. Показатель субъективного ощущения казуальной связи между увеличением числа прибывающих в страну и ростом преступности в целом увеличился [Евробарометр, 2011]. Более склонны связывать эти два события жители Великобритании (57%) и Дании (56%). Данную точку зрения также склонны разделять люди старшего возраста и лица с низким уровнем образования.

Ожидания европейцев относительно влияния на экономические факторы прибывающих в страну иммигрантов сводятся к двум основным направлениям. Оптимистическая позиция предполагает замещение на рынке труда стареющего коренного европейского населения, поддержка налоговыми выплатами пенсионной системы. Пессимистическая позиция включает опасения европейцев относительно их ущемления иммигрантами за счет демпинга на рынке труда, превышения социальных расходов правительства над налоговыми поступлениями, злоупотребления системой социального дотирования.

Культурно-лингвистический аспект затрагивает проблему варьирования отношения к иммигрантам в зависимости от близости их культурных и лингвистических характеристик к культуре и языку страны пребывания. Соответственно наименее близкие культуры будут вызывать взаимное отчуждение.

В течение последних 20 лет радикальные правые силы Европы стали возвращать себе позиции значимых политических акторов. Начиная с 1980-х гг. на политической арене развитых демократий Европы электоральную популярность набирают Национальный фронт (Франция), Народный Союз (Бельгия), Австрийская партия свободы (АПС), Лига Севера (Италия), Датская народная партия и др. В ряде случаев поддержка правых радикалов достигает 20% на выборах региональных легислатур [Betz, 1994].

В анализе причин голосования за крайне правые партии до середины 2000-х в Европе преобладали этнонационалистические, антииммиграционные и антимультикультуралистические объяснительные концепции [Mudde, 2000]. Более того, антииммиграционные настроения рассматривались ранее как ключевой мобилизационный фактор крайне правых сил [Lubbers, Scheepers, 2000]. Данный тезис отчасти подтверждается эмпирически: в соответствии с социологическими данными Европейских социальных исследований (2003) только 2,5% сторонников крайне правых партий не поддерживают радикальный способ решения иммиграционной проблемы. Однако в ряде стран сторонники крайне правых не придерживаются однозначно радикальных позиций по вопросу иммиграции, а склонны считать, что какая-то доля иммигрантов все-таки должна прибывать в страну и постоянно находиться на ее территории. К такому выводу, например, пришел Дж. Ридгрен на основе кейс-стади поддержки крайне правых в Германии, Бельгии, Франции, Норвегии [Rydgren, 2007].

В работе мы рассмотрим семь кейсов стран Европы и семь регионов России, в которых миграционная проблематика так или иначе затрагивалась различными политическими силами в период предвыборной кампании. В ряде стран миграционная проблематика оказалась значимым фактором для аккумулирования поддержки правыми партиями, в некоторых этот фактор оказался вторичным. Целью эмпирической части исследования является выявление факторов, конъюнктурных обстоятельств, которые способствуют попаданию проблемы миграции в политическую повестку дня. Гипотеза исследования: чем меньше эффективных партий в регионе (1–2 по индексу Хуана Молинара), тем меньше вероятность того, что одна из них будет склонна к жесткой антииммиграционной риторике и в большей степени будет ориентироваться на медианного избирателя. Чем выше показатель числа эффективных партий, тем более вероятно, что одна из «третьих партий» будет использовать жесткую антииммиграционную риторику для привлечения радикального и праворадикального электората. Авторы исследования исходят из логики, что при наличии более трех–четырех эффективных игроков одним из лидеров, претендующим на победу, окажется правая партия. Если в обществе миграционная проблема не обострена и голосование на выборах не является своеобразным референдумом по данной проблеме, то правая партия будет придерживаться умеренной позиции. Поэтому условно «третьей партии» остается роль катализатора иммиграционной проблематики (как наиболее характерной для крайне правой партии), чтобы аккумулировать электорат, который не был распределен между двумя победителями. Таким образом, миграционная проблематика будет оказываться успешным мобилизующим механизмом крайне правой (или нескольких) партии при условии, что она является «третьей партий», соревнующейся с более успешной правой партией в условиях объективно существующего раскола в обществе по иммиграционной проблематике.

Проанализировав семь кейсов стран Европы и семь кейсов регионов России, мы пришли к следующим выводам.

Индекс эффективного числа партий по Хуану Молинару в Великобритании (2,92 за 2010 г.), Испании (2,09 за 2011 г.) и Норвегии (2,96 за 2009 г.) приближен к 3, следовательно, в этих странах антииммиграционная проблематика не должна использоваться в качестве ключевого мобилизующего механизма. Действительно, в Великобритании этого не происходит в силу вторичности иммиграционной проблематики по сравнению с первичным экономическим кризисом, наступление которого не связано в восприятии граждан с деятельностью иммигрантов. В силу того что ключевой потенциальный выразитель антииммиграционной позиции — Консервативная партия является партией-лидером и не заинтересована в потере ядерного более умеренного электората, она не радикализирует антииммиграционную риторику и практически не использует ее в своих программных заявлениях. В Испании вследствие особенностей структуры иммиграционных потоков, которые исходят преимущественно из европейских стран и стран Латинской Америки, не происходит этнокультурной поляризации по принципу «свой — чужой», соответственно иммиграционная проблематика не обострена. Проблема безработицы является значимой, однако попытка связать данную проблему с иммигрантами оказывается неуспешной в силу ее комплексности и отсутствия предпосылок для этнокультурного конфликта между местными жителями и иммигрантами. В кейсе Норвегии партия — выразитель антииммиграционной проблематики (Партия прогресса) практически не использует антииммиграционную риторику в силу незначительной доли иммигрантов от общего населения и отсутствия выраженного общественного запроса на риторику данного типа. В целом для всех трех кейсов с низким уровнем числа эффективных политических акторов миграционная проблематика осталась невостребованной.

Анализ кейсов и индексов эффективного числа политических игроков по Хуану Молинару в Германии (4,56 за 2009 г.), Франции (4,02 за 2012 г.), Дании (4,29 в 2011 г.), Италии (5,27 в 2008 г.) позволил прийти к следующим выводам. В Германии официальная позиция власти и правящих партий предполагает использование проиммиграционной риторики и политику умеренного мультикультурализма . Антииммигрантскую риторику склонны использовать «третьи партии» и полуформальные националистические организации. Однако в условиях отсутствия серьезных экономических проблем и высокой институционализации защитников интересов иммигрантов (ассимилировавшая часть иммигрантов, получившая право голоса и образовавшая партии в защиту иммигрантов) антииммигрантские националистические объединения пользуются незначительным электоральным успехом. Во Франции гипотеза о роли антииммиграционной риторики «третьих партий» подтверждается практически полностью. Более радикальный Национальный фронт наращивает политический вес за счет радикальной позиции по отношению к иммигрантам, и в условиях растущего социально-экономического напряжения, усугубляющего проблему безработицы, которую население связывает с иммигрантами, партия оттягивает электорат более умеренного Союза за народное движение, который в силу своих лидерских позиций и опоры на более широкие массы населения не может существенно радикализировать позицию по данному вопросу. В кейсе Дании гипотеза также подтверждается. Объективно существующий общественный запрос на антииммиграционную риторику находит отражение в позиции «третьей партии» на фоне общего негативного отношения коренных жителей к иммигрантам, подкрепленного официальным курсом на жесткий контроль над иммиграционными потоками. Для кейса Италии характерна катастрофическая ситуация с нелегальными иммигрантами. В сознании местных жителей ситуация имеет масштаб национального бедствия, поэтому наиболее значимым выразителем антииммиграционной риторики становится партия, находящаяся у власти и в силу своего политического веса перехватывающая повестку крайне правых партий.

Таким образом, для европейских кейсов гипотеза частично подтверждается и дополняется конъюнктурными обстоятельствами, которые играют роль либо триггера для усиления антииммиграционной риторики, либо спойлера, блокирующего остроту антииммиграционной проблематики и перетягивающего повестку на себя. Первая ситуация характерна для этнокультурных различий (поляризация происходит по линии европейское — арабское население), вторая ситуация отчасти характерна для проблемы экономического кризиса в условиях отсутствия значимой конкуренции местных жителей с иммигрантами на рынке труда.

Для кейса России не характерно влияние переменной «иммиграционных процессов» на динамику поддержки правых партий. Так, зависимость между числом эффективных участников и уровнем поддержки правых партий на выборах в Государственную думу не была установлена. В качестве кейсов были выбраны российские регионы с наиболее тяжелой миграционной ситуацией: Ставропольский край, Москва, Московская область, Ленинградская область, Санкт-Петербург, Краснодарский край, Тюменская область. Однако из приведенного исследования следует вывод, что на уровень поддержки в значительно большей степени влияют конъюнктурные факторы, в частности уровень экономического развития региона и иммиграционная политика, проводимая местными власти.

Также отсутствие связи между увеличением иммиграционного прироста и поддержкой правых партий можно объяснить особой риторикой федеральных и региональных властей. В период развития плюрализма, а именно в выборный цикл 1995–1999 гг., редкие партии в полной мере апеллировали к идеям националистического характера, так как после распада СССР скорее прослеживалась ориентация на имперскую риторику. В современной политической ситуации националистическая проблематика также остается в тени, так как, с одной стороны, федеральным властям не выгодно привлекать внимание избирателей к данной проблеме из-за опасности потери контроля над ситуацией, а с другой — прочие партии в отсутствие реальной конкуренции и борьбы за власть не используют мобилизующие механизмы как таковые. Таким образом, антииммиграционная логика привлечения электората не работает в кейсе России по следующим причинам: отсутствие устойчивой институционализированной демократии, предполагающей высокий уровень конкуренции политических акторов; отсутствие желания конкуренции акторов как таковых, которые не стремятся расширить электоральную базу, а значит, не используют какие-либо стратегии привлечения «нового» электората в принципе. В период проведения всеобщих равных конкурентных парламентских выборов (с 1993 г.) устойчивой стала только современная партийная система (с доминирующей партией). Так, значение индекса Хуана Молинара практически не меняется с 2007 г. и остается на низком уровне (в 2007 г. — 1,6; в 2011 г. — 1,98). В течение 1990-х гг. значение индексов было значительно выше, а качественный и количественный состав игроков претерпевал постоянные изменения. Таким образом, в России не удается проследить непосредственное влияние иммиграционного прироста на поддержку правых партий в связи с тем, что демократические институты в России неустойчивы, а выборы не носят конкурентный характер.

Литература

Betz H.G. The two faces of radical right-wing populism in Western Europe // Rev. Polit. 1993. No. 55 (4).

Betz H.G. Radical right-wing populism in Western Europe. L.: MacMillan, 1994.

Betz H.G., Johnson C. Against the current — stemming the tide: the nostalgic ideology of the contemporary radical populist right // J. Polit. Ideol. 2004. No. 9 (3).

Laakso M., Taagepera R. Effective number of parties: A measure with application to West Europe // Comparative Political Studies. 1979. Vol. 12. No. 1.

Lubbers M., Scheepers P. Individual and contextual characteristics of the German extreme right-wing vote in the 1990s. A test of complementary theories // Eur. J. Polit. Res. 2000.

Molinar J. Counting the number of parties: an alternative index // American Political Science Review. 1991. Vol. 85. No. 4.

Mudde C. The paradox of the antiparty party: insights from the extreme right // Party Polit. 1996a. No. 2 (2).

Mudde C. The war of words: defining the extreme right party family // West Eur. Polit. 1996b. No. 19 (2).

Mudde C. The ideology of the extreme right. Manchester, UK: Manchester Univ. Press, 2000.

Rydgren J. Is extreme right-wing populism contagious? Explaining the emergence of a new party family // Eur. J. Polit. Res. 2005.

Rydgren J. The power of the past: A contribution to a cognitive sociology of ethnic conflict // Sociological Theory. 2007. Vol. 25. No. 3.

Schedler A. (ed.). Electoral authoritarianism: The dynamics of unfree competition. Boulder, 2006.

Приложение. Используемые формулы

Индекс эффективного числа электоральных партий Лаакcо и Таагеперы:

$$N = \frac{1}{\sum v_i^2},$$

где v — доля голосов i-й партии.

Индекс эффективного числа электоральных партий Молинара:

$$NP = 1 + N\frac{\sum v_i^2 - v_1^2}{\sum v_i^2},$$

где N — индекс Лаакcо и Таагеперы; v_1 — доля голосов партии-победительницы.

Коэффициент вариации (отношение стандартного отклонения к среднему арифметическому значению голосования за партию в регионах страны, определяется для каждой партии):

$$v = \frac{\sigma_x}{\bar{x}},$$

где σ_x — стандартное отклонение; $\bar{x}$ — среднее арифметическое значение голосования за партию в регионах страны.

Коэффициент Джини (определяется для каждой партии):

$$G = \frac{2\sum_{i=1}^{n} iy_i}{n\sum_{i=1}^{n} y_i} - \frac{n+1}{n},$$

где y — процентный показатель партии в i-м регионе; n — общее число регионов; ранжирование регионов проводится в возрастающем порядке.

Евклидово расстояние (определяется для каждого региона):

$$d(x, y) = \sqrt{(x_1 - y_1)^2 + (x_2 - y_2)^2 + \ldots + (x_n - y_n)^2} = \sqrt{\sum_{k=1}^{n}(x_k - y_k)^2},$$

где x — процентные показатели партий по данному региону; y — средние арифметические процентные показатели голосования за соответствующие партии в регионах страны.

Евклидово расстояние, скорректированное на число акторов:

$$d_{\text{коррект}}(x, y) = \frac{\sqrt{\sum(x_k - y_k)^2}}{N},$$

где N — число партий.

Индекс электоральной волатильности (определяется для каждой партии):

$$\varphi = \sqrt{\sum\left[(x_t^{(i)} - \bar{x}_t) - (x_{t-1}^{(i)} - \bar{x}_{t-1})\right]^2},$$

где $\bar{x}_t$ и $\bar{x}_{t-1}$ — среднее арифметическое голосования за данную партию по регионам за последние (t) и предыдущие ($t - 1$) выборы соответственно; x — результат голосования за партию в регионе i.

Г.Л. Тульчинский

Национальный
исследовательский университет
«Высшая школа экономики»,
Санкт-Петербург

ПРОЕКТНО-СЕТЕВОЙ СОЦИУМ, НЕДОВЕРИЕ И ПРОБЛЕМА КОНСОЛИДАЦИИ РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА

Базовым концептом, характеризующим современное общество, систему отношений в нем, организацию деловой активности, научной деятельности, политики (как публичной, так и не очень), выступают сети. Сетевой тип связи существовал всегда: от семейных отношений и землячеств до мафии и субкультур. Однако ряд особенностей современной цивилизации, прежде всего новые информационно-коммуникативные технологии, вывел сетевые отношения на первый план.

Недаром для характеристики современного общества используются такие выражения, как информационное и постинформационное общество или даже проектно-сетевая цивилизация [Болтански, Кьяпелло, 2011], когда бизнес, трудовые отношения, политика, искусство, даже личная жизнь предстают как проекты, активизирующие и поддерживающие некоторые отношения, выступающие, как некие сети, если не одна единая мировая сеть.

Проектно-сетевые отношения — динамичные и очень конкретные — предполагают взаимное доверие и интерес, которые могут легко утрачиваться в случае выявляемой фальши, неискренности, а то и прямой манипуляции. Поэтому современная деловая, научная, образовательная активность проявляет все большую зависимость от формирования и реализации доверия.

Эта проблема особенно важна и актуальна для России: современное российское общество не только неконсолидировано, но может характеризоваться как общество недоверия, что проявляется в экономике недоверия, деформированной судебной практике. Речь идет не просто об имущественном расслоении, а именно о недоверии: государство не доверяет бизнесу и обществу, бизнес — государству и обществу, ну и общество отвечает государству и бизнесу взаимностью. Дикий банковский процент, гипертрофированное в своей карательности законодательство в сочетании с извращенным правоприменением, перегороженные дворы, железные двери с тремя засовами — все это следствия именно разлитого по всему обществу и пронизывающего на всех уровнях недоверия.

Однако доверие — главное условие социальной жизни. Без него невозможны бизнес, политика, искусство, личная жизнь... Человек — принципиально социальное существо, он не может в одиночку просто существовать, не то что реализовывать некие планы. Поэтому с неизбежностью образуются группировки, кланы, в результате чего недоверие и противостояние в современной России приобретают почти институциональный характер.

Почему это происходит? Какую роль в этом играют современные информационные технологии?

1. Нормативно-ценностные предпосылки доверия

В поисках ответа на первый вопрос мы будем опираться на ценностно-нормативную модель социогенеза, позволяющую заполнить лакуну недостаточной концептуальной проработки проблемы.

К базовым ценностям социогенеза прежде всего относится *безопасность*, позволяющая преодолеть угрозы физическому существованию, прочие страхи и неопределенности довольно широкого плана.

При этом самые различные формы социального существования с неизбежностью порождают проблемы признания, оценки, предпочтения, доминирования и подавления в реализации основных инстинктов, связанные с ними конфликты, переживания обид, зависти и рессентимента. Разрешение этих проблем так или иначе, но связано с реализацией второй базовой ценности социогенеза — *справедливости*. Причем по двум векторам. Первый связан с формированием неких правил, запретов, норм, которые собственно и обеспечивают социализацию в рамках данного социума, второй — с возможностями самореализации, творчества отдельных активных индивидов.

В традиционных обществах, т.е. основанных исключительно на воспроизведении норм и традиций, доминирует первый вектор. Носители творческих инициатив рассматриваются в таком обществе как нежелательные девианты, по отношению к которым применяются различные санкции, вплоть до наказаний, изгнания, а то и казни.

Это побуждает творцов-инноваторов искать удачу в других краях, городах и весях, где к ним относятся как к «иным», чудакам, маргиналам, что парадоксальным образом, но позволяет им зачастую добиваться больших результатов, чем «туземцам». Факт этот тоже слишком хорошо известен. Поэтому важным условием успеха инновационных проектов является горизонтальная мобильность, возможность перемены места жительства.

В связи с этим становится понятной модернизационная роль городов и нынешнего тренда к агломерациям, где накапливается критическая масса сорванных с корней маргиналов, которая и становится социальной базой модернизационного развития.

Если общество оказывается заинтересованным в развитии и творчестве, в нем формируется еще одна базовая ценность — *свободы*, связанная с возможностями самореализации, индивидуальной ответственности. Свобода носит эпифеноменальный характер [Тульчинский, 2006а, 2006б], она производна от автономной ответственности, посредством которой личность вырывают из причинно-следственных связей и делают источником, причиной совершаемых действий. Не всякое общество рассматривает такую ответственную автономность (свободу) как ценность. Большая часть истории человечества прошла в рамках традиционных обществ, в которых личная инициатива рассматривалась как девиация, нарушение завета предков.

Справедливость с ее возможностями акцентировки реализации в направлении как безопасности, так и свободы занимает в этом комплексе ценностей центральное место.

Социогенез, однако, предполагает не только ценностные интенции, установки, но и реализующие их институты — неформальные и формальные. К неформальным относятся обычаи, традиции, собственно и образующие культуру данного общества, ее нравственное содержание и специфику. Формализованные представления о справедливости выражаются в праве, а наиболее развитой и зрелой формой таких институтов является государство. Культура обеспечивает идентичность, самосознание «Мы», преимущественно — эмоционального, исторически — этнического. Политическая власть, государство — идентичность «Мы», исторически первоначально подданнического, затем — гражданского, но в обоих случаях преимущественно рационального.

Предложенная на этой основе ценностно-нормативная модель социогенеза [Тульчинский, 2011, 2012, 2013], основанная на выделении ценностной оси (безопасность — справедливость — свобода) и оси институциональной (культура — право — государство), позволяет фиксировать особенности культурного профиля общества, его деформации, акцентировку политических идеологий. В этой связи можно говорить, что социогенез осуществляется в пространстве пересечения ценностной и нормативной (институциональной) осей, реализуя конкретный специфический баланс соответствующих векторов, обеспечивающий существование и развитие данного социума: вектора стабилизации социума и вектора его развития. В плане возможностей модернизации и инновационного развития это выражается в тенденции к традиционализму (выражающемуся в тренде к культурной идентичности, безопасности и государственности) или прогрессизму (выражающемуся в тренде к свободе и правовому обеспечению творчества, инициативы). На этой основе были рассмотрены перспективы модернизации российского общества, которые вполне соответствуют общемировым тенденциям [Инглхарт, Вельцель, 2011].

Главным условием развития общества, его конструктивной трансформации, приближения к цивилизационному фронтиру, обеспечивающего максимально возможное для данного исторического этапа качество жизни, является консолидация, обеспечение единства общества. И решение этой задачи социальной солидарности обеспечивается синтезом отмеченных двух видов идентичности: этнической и гражданской. В этой связи можно говорить о двух видах доверия, выделяемых в современной литературе: доверия «близкого» («связывающего») и «дальнего» («наводящего мосты»). Первое связано с непосредственным ближним кругом личности, второе — с действием социальных институтов [Веселов, 2011; Инглхарт, Вельцель, 2011; Рикер, 2010]. В обеих своих формах доверие выступает основой конструктивного социального партнерства — не просто способности к сделке типа «ты мне — я тебе» или общности как следствия насилия, а формы социальной связи, конструктивного взаимодействия, признанием общности и сопричастности этой общности.

Из данной модели очевидно доминирование традиционализма в российском обществе, которому на протяжении всей его истории были свойственны правовой нигилизм в сочетании с нравственным максимализмом, неразвитость гражданского общества, вследствие чего социальная жизнь сводится к проявлениям государственной власти и культурной идентичности. И для восстановления нормативно-ценностного баланса российского общества необходима достаточно тонкая и трудоемкая социальная инженерия. Какова в этом роль современных сетевых коммуникаций?

2. Электронные социальные сети: наведение мостов или огораживание?

Социальные сети, возникающие с использованием ресурсов Web 2.0 и Web 3.0, в сочетании с мобильной связью обеспечивают новые перспективы публичной политики, серьезно влияют на развитие социальных сил, институтов, социально-политических практик. Особый интерес представляет соотношение, взаимодействие сетей online и offline. Если в режиме online происходит первичное выражение интересов, выявление их общности, устанавливаются первичные контакты, происходит информационно-идейная «подкачка» сообщества, то периодические переходы в режим offline обеспечивают необходимую корректировку дальнейшей социально-политической динамики без жесткой организационной структуры. Важно, что режим online обеспечивает интенсивную подкачку мотивации, артикуляцию интересов, планирование их реализации. Зачастую электронные социальные сети выходят «в реал», создавая новые сообщества, новые идентичности, векторы социальной активности.

Мир выходит на совершенно иной уровень использования информации и контактов. Однако роль этого потенциала весьма неоднозначна. Чем лучше развиты технологии, адаптирующиеся под пользователя, тем больше информации о пользователе в сети, тем больше открытости, в том числе нежелательной, чреватой упадком секретности. Не случайно современное интернет-пространство стало не просто структурироваться — сетевые сообщества становятся все более закрытыми для других, ограничивая возможную коммуникацию. Начинается что-то вроде информационно-коммуникативного «огораживания». В этот процесс все активней вмешиваются государственные власти, ставящие электронные границы, фильтры распространению сетевой информации.

Социологи, да и просто наблюдательные люди фиксируют, что новые технологии способствуют расслоению общества на пассивную и активную части [Вершинская, 2011]. И это тоже не способствует консолидации социума. Не следует преувеличивать и информационные возможности Интернета, в котором имеет место распространение недобросовестной информации, с чем сталкиваются многие пользователи. Речь не только о таких банальностях, как спам, вброс ошибочной, а то и заведомо ложной информации... Коммуникации, язык не только объединяют, но и разъединяют — этому служат жаргон, сленг, коды, шифры. Так и Интернет, особенно Web 3.0, порождает самодостаточные сообщества, зачастую настроенные подозрительно, а то и агрессивно по отношению к другим сетевым сообществам. Любой, кто вел дискуссию в каком-нибудь блоге, хорошо знает об этом. Широкое распространение получили провокации, троллинг, хакинг, информационные войны, информационные атаки. Не говоря уже о качественно новом уровне информирования и координации деятельности террористов и просто преступников. Современная цивилизация очень и очень уязвима именно благодаря Интернету.

3. Новая персонология ответственности

Возникают дополнительные напряжения между предполагающейся высокой степенью доверительности и взаимного интереса, с одной стороны, и искушением эксплуатации чужого человеческого капитала, с другой. При этом сам человеческий и социальный капитал в условиях подобной проектно-сетевой цивилизации приобретает отчетливо выраженный информационно-коммуникативный характер. Современная деловая, научная, образовательная активность проявляет все большую ориентацию на авторитет и репутацию, известность и узнаваемость, а это тоже паблицитная часть человеческого и социального капитала.

Человеческий и социальный капитал в проектно-сетевом социуме во все большей степени оказывается связан с активным использованием информационно-коммуникативных технологий. Современные информационные технологии, средства связи и коммуникации, проектно-сетевая организация современного социума создают исключительные возможности «самопроектной» идентичности личности [Тульчинский, 2011], того, что Д.А. Пригов назвал «самоидентизванством» [Пригов, 2001]. В Интернете человек может выступать под самыми различными «никами», «аватарами», строить и позиционировать различные проекты самого себя — вне зависимости от возраста, пола, гражданства, этнической принадлежности и т.п. В этой виртуальной реальности человек может добиться вполне конкретного социального признания, состояться как личность в большей степени, чем в «реале». В настоящее время активно формируется новая персонология, в которой личность во все большей степени предстает как проект или даже как серия проектов.

И это уже ДРУГАЯ, НОВАЯ МОРАЛЬ, в которой этические проблемы сводятся к ресурсам и технологии, когда исключительные возможности получают притворство и манипулирование [Вокуев, 2013]. Речь при этом может идти не просто об искушении корыстным манипулированием, но и о появлении новой — «сетевой» — ренты, пополнившей природную и трудовую ренты. И ее присвоение порождает искушение корыстного манипулирования, эксплуатации чужого человеческого капитала. Дело не только и не столько в облегчении плагиата, промышленного шпионажа и т.п., сколько в качественно иной цивилизационной ситуации, требующей неких новых правовых рамок и гарантий, а по сути дела — новых институтов, регулирующих коммуникации и социальную активность в целом. И эта ситуация является серьезным правовым и нравственным вызовом цивилизации.

Культура массового информационного общества в условиях глобализации предполагает ясное и внятное самоопределение, осознание содержания и возможностей собственной уникальности. Человечество вступает в новую антропологическую и персонологическую стадию развития. Мы имеем дело с ростками иного социума и иной антропологии, принципиально, фундаментально строящихся на взаимном уважении, интересе, а главное — признании и доверии, гарантии которых коренятся в сознании индивидов. А это предъявляет серьезные требования к «бэкграунду» такого социума — не только уровню и качеству жизни, а качеству его институтов.

4. Политические неоднозначности

Нужно отдавать отчет в том, что если и создается какое-то новое гражданское общество с помощью сети, то это несколько иное гражданское общество. Оно не такое, к которому мы привыкли. Это другие социальные группы, другая интеграция, другая иерархия, без привязки к территории, без привязки к нации. Это что-то, что требует еще очень серьезного политического осмысления. И это тесно связано с еще одним фактором. Демократия, о которой привыкли рассуждать политологи и публицисты, это демократия общества всеобщего благоденствия на основе кейнсианской экономики, которая пережила реакцию после повышения цен на нефть в 1970-е гг. (рейганомика, тэтчеризм). А в настоящее время мы имеем дело с совершенно иным — корпоративным структурированием общества. Это «неокорпоративизм», «приватизированное кейнсианство» [Крауч, 2010]. И сеть дает для этого неокорпоративизма новую платформу и возможность для его воплощения и реализации.

Вообще роль Интернета в плане формирования и развития гражданского общества весьма неоднозначна. Государство, группы влияния все больше используют возможности сети для контроля за общественным мнением и прямого манипулирования. Речь идет уже о сознательной технологии использования возможностей Интернета с целью иногда дискредитации того самого гражданского общества, которое формируется с помощью сети.

Как заметил Б. де Жувенель, в результате цепи революций, проходивших под лозунгами свободы, происходило все большее расширение власти, проникающей все глубже в ткань общества и вовлекающей во взаимный контроль все больший круг граждан [Жувенель, 2011]. В этом смысле развитые демократии — общества тотального контроля граждан друг за другом: обстоятельство, очень раздражающее наших соотечественников, выезжающих за рубеж. И Интернет только дополняет и развивает тенденцию нарастания тотального политического контроля, причем контроля взаимного.

Ergo. Электронные сети — обоюдоострая вещь. Мы имеем дело с цивилизационным феноменом, возможности которого амбивалентны. Электронные сети как способствуют развитию гражданского общества, так и выступают эффективным подспорьем реализации тоталитарных тенденций, криминала и терроризма.

Можно признать наличие тенденции к формированию и закреплению с помощью сетей все более дробных идентичностей, что создает серьезные проблемы в формировании «наводящего мосты» доверия. Сами сети создают только сплачивающее доверие, не более, т.е. способствуют все большей диверсификации социума, а то и нагнетанию нетерпимости, но не «наведению мостов».

Поэтому все более очевидной становится опасность доминирования в российском обществе традиционализма, правового нигилизма в сочетании с нравственным максимализмом, свойственных российскому обществу, неразвитость институтов гражданского общества. Наглядно демонстрируется и дисбаланс сведения социальной жизни к проявлениям государственной власти и культурной идентичности.

При этом важно понимать, что социальная дивергенция не может компенсироваться исключительно культуральным фактором (этническим, религиозным). Наоборот, их акцентирование способствует нарастанию недоверия и нетерпимости. Сбалансированная компенсация предполагает формирование гражданской позиции и гражданской идентичности, что показывает, кстати, не только зарубежный опыт, но и движение гражданского протеста 2011–2012 гг. в России, участники которого сформулировали де-факто запрос на формирование гражданской нации, на легитимную власть — не корпоративную, а способную реализовать справедливое отправление своих функций по отношению к обществу в целом.

А это уже не только социальный, но и цивилизационный вызов отечественной элите, ее способности к «длинным мыслям», открытие перед обществом новых горизонтов и путей их достижения, формирование всеми средствами доверия, обеспечивающего столь необходимую консолидацию общества.

Литература

Болтански Л., Кьяпелло Э. Новый дух капитализма. М.: НЛО, 2011.

Вершинская О.Н. Инновационное развитие личности. Социология инноватики. М., 2011.

Веселов Ю.В. Доверие и справедливость. М.: Аспект-Пресс, 2011.

Вокуев Н.Е. Феноменология притворства в современной культуре (на материалах блогосферы): автореф. ... дис. канд. культурологии. СПб., 2013.

Жувенель Б. де. Власть. Естественная история ее возрастания. М.: ИРИСЭН, 2011.

Инглхарт Р., Вельцель К. Модернизация, культурные изменения и демократия. М.: Новое издательство, 2011.

Крауч К. Пост-демократия. М.: ВШЭ, 2010.

Пригов Д.А. Само-иденти-званство // Журнал интерпретационного искусства. 2001. № 13.

Рикер П. Путь признания: Три очерка. М.: РОССПЭН, 2010.

Тульчинский Г.Л. О природе свободы // Вопросы философии. 2006а. № 4. С. 19–28.

Тульчинский Г.Л. Тело свободы. СПб.: Алетейя, 2006б. С. 196–428.

Тульчинский Г.Л. Личность как проект и бренд. (Динамика соотношения идентичности и идентификации личности в информационно-коммуникативной среде современного общества) // Наука телевидение. 2011. Вып. 8. С. 250–265.

Тульчинский Г.Л. Культура как ресурс и барьер инновационного развития // Инновации. 2012. № 5 (163). С. 74–79.

Тульчинский Г.Л. Политическая культура на осях ценностно-нормативной модели социогенеза // Философские науки. 2013. № 1. С. 24–38.

Р.Ф. Туровский,
О.В. Хлоповских

Национальный
исследовательский университет
«Высшая школа экономики»

ОППОЗИЦИЯ В РЕГИОНАЛЬНЫХ ПОЛИТИЧЕСКИХ РЕЖИМАХ РОССИИ: МЕЖДУ КОНФЛИКТОМ И ИНКОРПОРАЦИЕЙ[1]

Проблематика политической оппозиции в России стала привлекать внимание специалистов после роста протестных настроений, ставшего характерной чертой электорального цикла 2011–2012 гг. Степень и характер влияния оппозиции, динамика ее политических позиций в стране складываются, по нашему мнению, из множества региональных и локальных ситуаций, создающих в своей совокупности возможности и ограничения для деятельности оппозиции в нынешнем политическом режиме в целом. В настоящей работе главное внимание уделяется месту и роли оппозиции в региональных политических режимах, прежде всего инкорпорации оппозиции в существующую систему властных отношений или же ее конфликту с властными элитами. Поражение Г. Зюганова на президентских выборах 1996 и 2000 гг., исчезновение «красных губернаторов» и «красных мэров» изменили стратегии оппозиции. Отсутствие возможностей для прихода к власти и (или) ее удержания делают поведение оппозиции конъюнктурным и оппортунистическим, что вполне соответствует и поведению массового избирателя. На наш взгляд, оппозиционность в постсоветской России имеет неустойчивый и волнообразный характер, не создавая для оппозиции стратегической перспективы на всех территориально-политических уровнях, будь то страна в целом, субъекты РФ или муниципальные образования.

Оппозиционное электоральное поведение, результатом которого становится проникновение оппозиции во власть на региональном и муниципальном уровнях, не представляет собой устойчивой формы электорального поведения, если рассматривать всю его динамику в 1990-х и 2000-х гг. Результат КПРФ на федеральных выборах стабильно рос с 1993 до 1999 г., после чего последовательно снижался в 2003 и 2007 гг., а затем опять вырос в 2011 г. Не-

[1] В работе при расчетах использованы статистические данные Росстата, Министерства регионального развития РФ, Центральной избирательной комиссии. Все расчеты проведены авторами.

устойчивый характер имела поддержка других наиболее опытных партий — ЛДПР и «Яблоко». Выборы 2011 г. и в их случае показали, что кризисные процессы прежних лет преодолимы, что, однако, совершенно не означает перспектив для продолжения нового роста. В целом можно говорить об отсутствии четко выраженной динамики, о зависимости голосования за оппозицию от текущей конъюнктуры, а именно от конкуренции на соответствующем идеологическом фланге (в том числе специально созданной властями) и от авторитета власти на всех уровнях. Ярким тому примером стало снижение поддержки КПРФ в 2003 г. из-за появления «Родины». На региональных выборах осенью 2012 г. коммунисты стали отдавать голоса спойлерам вроде «Коммунистов России» и КПСС. Парадокс в том, что конъюнктурные факторы голосования для оппозиции оказываются более значимыми, т.е. поддержка оппозиции больше зависит от внешних по отношению к ней, а не от внутренних факторов; устойчивое электоральное ядро каждой из оппозиционных партий невелико, а периферия изменчива.

Обращает на себя внимание неустойчивость региональной поддержки оппозиционных партий, о чем свидетельствует корреляционный анализ итогов голосования за них в региональном разрезе за различные годы. Наши расчеты коэффициента корреляции Пирсона для голосования в разрезе регионов за КПРФ на выборах разных лет в сравнении с выборами 2011 г. позволяют говорить о трансформации этой географии. С выборами 1995 г. связь является малозначимой (всего +0,18), с 1999 г. она несколько выше (+0,27). Фактически нынешняя география голосования за КПРФ складывалась в 2000-е гг., о чем свидетельствуют корреляции с выборами 2003 г. (+0,53) и 2007 г. (+0,77). Получается, что нынешнее голосование за КПРФ является феноменом 2000-х гг., электорат партии существенно обновился социально и географически в сравнении с 1990-ми гг. Этот вывод разрушает представления об устойчивом ядерном электорате КПРФ как о константе российской электоральной политики. О существенных изменениях географии оппозиционного голосования в сравнении с 1990-ми гг. свидетельствует наличие пусть очень слабой, но положительной связи между голосованием за «Единую Россию» и КПРФ образца 1995 г. (+0,17). Новым и неустойчивым феноменом 2000-х гг. является голосование за «Справедливую Россию». У этой партии самая слабая связь с голосованием за нее же на предыдущих выборах (хотя и существенная — на уровне +0,71), а тем более с голосованием за предшественников (корреляционная связь с «Родиной» составляет +0,51).

Базисные социально-экономические и социокультурные факторы оппозиционного электорального поведения имеют слабовыраженный характер, что является причиной неустойчивого голосования за оппозиционные партии. Слабой и сходящей на нет является роль социально-экономических факторов, таких как показатели уровня и качества жизни. Наше исследование показывает, что эти факторы были более значимы в середине 1990-х гг., но и тогда их влияние было ограниченным.

Так, выборы 1993 и 1995 гг., являясь реакцией на либеральные реформы тех лет, все-таки продемонстрировали поляризацию российского электорального пространства в соответствии с последствиями этих реформ для регионов. Особенно хорошо была выражена поддержка либеральных партий регионами с более высоким уровнем доходов населения и их положительной (или не столь отрицательной) динамикой за предвыборный год. В то же время связь между низким уровнем доходов населения и голосованием за левую оппозицию была не столь сильно выражена и в 1990-х гг. В 1993 г. связь голосования за левых с уровнем доходов составила –0,38, с его динамикой за предвыборный год — –0,36. В 1995 г. эти показатели немного выросли до –0,39 и –0,385 соответственно, а для КПРФ, ставшей лидером оппозиционного голосования, составили –0,295 и –0,29 соответственно.

В то же время стало заметным влияние этнического фактора, когда голосование этнических периферий носит особенно конъюнктурный характер. Для территорий с преобладанием русского населения социально-экономические факторы выражены значительно лучше. На выборах 1995 г. коэффициент корреляции между уровнем доходов населения и голосованием за левых составил для соответствующей выборки –0,5; для КПРФ — –0,38. Однако такой показатель, как уровень бедности (доля лиц с доходами ниже прожиточного минимума), оказался гораздо менее точным и операциональным: корреляция для всех регионов не была значимой, для регионов с преобладанием русских она составила +0,18 для всего кластера левых партий. На выборах 1999 г. корреляция с уровнем доходов составила для занявшей почти весь левый кластер КПРФ –0,345 (для русских регионов — –0,47). Корреляция с уровнем бедности по-прежнему не прослеживалась (+0,11 для всех регионов и +0,16 для русских).

Последующие избирательные кампании приводят к снижению обусловленности голосования за оппозицию социально-экономическими факторами. На место оппозиционности бедного и не выигравшего от реформ населения (если иметь в виду голосование за левых как наиболее распространенный тип оппозиционного поведения) приходит его лояльность, обусловленная неверием в возможность победы оппозиции и ростом авторитета власти. В 2003 г. этот сценарий еще не является распространенным. Тогда корреляция голосования за КПРФ с уровнем доходов составляла –0,41 (для русских регионов — –0,53), а с их динамикой — –0,32 (для русских регионов — –0,44). По всей видимости, сдвиг КПРФ в пользу более бедных территорий был обусловлен появлением «Родины», которая лучше выступила в более благополучных центрах, где забрала часть избирателей КПРФ. Однако на выборах 2007 г., ознаменовавших создание новой партийной системы с абсолютным доминированием «Единой России», отмечается снижение значимости социально-экономических факторов. Учитывая, что максимальная поддержка «партии власти» обеспечивается на этнических периферийных, имеет смысл рассматривать корреляции только для совокупности русских регионов. Они показывают, что связь голосования за КПРФ с уровнем доходов остается отрицательной, но падает до –0,29, и при этом исчезает значимая связь с динамикой доходов за предвыборный год. На выборах 2011 г. перестает быть значимой и связь голосования за КПРФ с доходами населения. Избирательные кампании 2007 и 2011 гг. показывают, что уровень доходов и его динамика положительно (хотя и довольно слабо) коррелируют с голосованием за ЛДПР и «Справедливую Россию», а у «Единой России» появляется отрицательная связь с этими показателями (причем за счет не только национальных окраин, но и русского села).

Таким образом, в последнее время отмечается появление обратных закономерностей, когда слабый уровень экономического развития оказывается благоприятным для голосования за действующую власть. В то же время и эта зависимость не является устойчивой и повсеместной. Слабо и неустойчиво на оппозиционность электорального поведения влияет текущая динамика социально-экономического развития. Интересно, что нет значимой связи между электоральной оппозиционностью и уровнем эффективности региональной власти, устанавливаемым с помощью правительственных методик.

Итак, социально-экономическая ситуация с формированием системы с доминирующей партией практически перестала влиять на электоральное поведение россиян, что в свою очередь не создает устойчивых тенденций в сторону его усиления или ослабления. Основное влияние на оппозиционное электоральное поведение оказывают, на наш взгляд, факторы, обусловленные локальными особенностями политических режимов, в том числе консолидация элиты, наличие публичных конфликтов в органах власти, субъективно воспринимаемый личный авторитет политических лидеров. В этой связи важную роль приобретают структурные характеристики региональных и локальных политических режимов, от динамики которых, как показывает исследование, наиболее серьезно зависит электоральная оппозиционность. Изменчивость данных характеристик предопределяет неустойчивость оппозиционного электорального поведения, которое сильно зависит от территориального уровня выборов (федеральные, региональные, муниципальные), уровня и характера электоральной конкуренции.

В частности, если вновь обратиться к корреляционному анализу, то можно установить наличие слабой связи между голосованием на выборах 2011 г.

и удовлетворенностью граждан работой региональной исполнительной власти, выявляемой в рамках оценки эффективности деятельности органов региональной исполнительной власти. Этот показатель положительно коррелирует с голосованием за «Единую Россию» (+0,26) и имеет отрицательную корреляцию с прочими партиями, особенно с КПРФ (–0,29). На этом основании можно говорить о влиянии на итоги выборов личного авторитета регионального лидера и субъективно воспринимаемой эффективности его работы. Этот вывод подтверждается многочисленными примерами роста показателей тех партий, за которые агитировали наиболее популярные губернаторы (самый яркий пример — влияние губернатора Кемеровской области А. Тулеева).

Другим важным фактором регионального уровня является консолидация региональной элиты, взаимосвязанная с моноцентризмом регионального политического режима [Turovsky, 2010]. В условиях режимного моноцентризма и высокого уровня консолидации элит обеспечивается более высокий уровень поддержки «Единой России», а противоположная ситуация ведет к росту конкуренции и оппозиционности. Среди более частных причин можно выделить устойчивость персоналистского регионального режима в условиях несменяемости одного и того же лидера, высокий уровень контроля над территорией, обеспечиваемый, в частности, в условиях отсутствия всенародных выборов глав местного самоуправления. Выборы 2003 и 2007 гг. свидетельствовали о влиянии этих факторов, тогда как выборы 2011 г. интересны по той причине, что перед ними произошло множество замен губернаторов, в том числе опытных и достаточно популярных [Туровский, 2012]. Эти замены привели к существенным различиям в результатах голосования, чаще всего к снижению поддержки «Единой России» в тех регионах, где к власти пришли недостаточно опытные руководители, особенно «варяги». Ярким примером роста оппозиционных настроений в результате смены губернатора стал Ханты-Мансийский автономный округ, всегда отличавшийся очень высоким уровнем лояльности.

Таким образом, на оппозиционность в регионах стали решающим образом влиять факторы, связанные с персоной губернатора, — его личный авторитет и консолидация им власти и элиты. Замены губернаторов могут оказывать влияние на рост оппозиционности, и даже тактика замены электорально неэффективных глав способна приводить к ухудшению ситуации для «партии власти». В свою очередь это свидетельствует о наличии латентной оппозиционности, переход которой в электоральные формы в целом успешно подавляется, но не исключен в виде региональных и локальных всплесков, являющихся реакцией на изменения в расстановке политических сил непосредственно на территории и не связанных с одной определенной партией.

Приход к власти оппозиции не оказал однозначного влияния на ее электоральную поддержку: на федеральных выборах 1999 г. при общем росте результата КПРФ по стране он был зафиксирован в семи регионах, где у власти оказались члены КПРФ, но в четырех регионах отмечался спад. В 2003 г. спад голосования за КПРФ был в таких регионах повсеместным, т.е. «красные» губернаторы и не могли, и не пытались удержать показатели своей партии.

В этих условиях управление электоральной конкуренцией, в том числе недопущение до выборов сильных игроков, наличие или отсутствие по тем или иным причинам в избирательном бюллетене тех или иных партий и кандидатов, может приводить к самым разным результатам выборов. Распространение практик электорального авторитаризма либо, наоборот, их неиспользование или же неэффективное использование также являются фактором, определяющим оппозиционность голосования [Schedler, 2006]. Об этом ясно свидетельствуют итоги губернаторских выборов 2012 г., а также прошедших в тот же день выборов региональных законодательных собраний, которые в целом закончились для «Единой России» успешнее, чем предшествовавшие федеральные выборы. Но единственный случай, где не удалось обеспечить консолидацию элиты и удержать ее авторитет, привел к резкому снижению результата «Единой России», причем произошло это в республике, где голосование было достаточно управляемым, — в Северной Осетии.

Таким образом, в регионах России не сложилось устойчивого и массового оппозиционного электората. Вместо этого отмечаются периодические локальные всплески оппозиционного голосования, обусловленные, как правило, причинами, которые связаны с особенностями местного политического режима. Примечательным стало наличие существенных различий в голосовании одних и тех же территорий на федеральных, региональных и муниципальных выборах. Причем в среднем оппозиционность на региональных выборах выше, что свидетельствует как раз о недостаточном авторитете региональных руководителей и необходимости активно использовать фактор популярности и влияния главы государства, чтобы нивелировать эту проблему (поэтому региональные выборы чаще стали совмещать с федеральными). Успехи оппозиции на региональных и особенно муниципальных выборах слабо связаны с результатами федеральных выборов, т.е. наличием устойчивого партийного электората: более важными являются факторы локальной политической конкуренции. На региональных выборах КПРФ занимала первое место по партийным спискам только в Корякском и Ненецком автономных округах, которые нельзя отнести к «красному поясу», а на выборах мэров ее кандидаты побеждали в городах с разной электоральной культурой.

В данных условиях деятельность оппозиции, опирающейся на столь неустойчивую основу, приобретает оппортунистический характер. Оппозиционные партии и политики в регионах в условиях ограниченной, неустойчивой и ненадежной электоральной поддержки оказываются между выбором в пользу интеграции в существующий режим или потерей влияния. Со своей стороны сложившиеся властные элиты делают выбор между кооптацией тех или иных оппозиционных групп во власть или их маргинализацией, которая угрожает потерей влияния.

Российский режим не позволяет оппозиционным политикам занимать руководящие должности в региональной исполнительной и муниципальной власти. Главы регионов и муниципалитетов, пришедшие к власти при поддержке оппозиции, в конечном итоге лишились власти или вступили в «Единую Россию» [Reuter, 2010]. Из 16 губернаторов, бывших членами КПРФ, двое перешли в «Единую Россию» (оба сохраняют свои посты), и только губернатор Владимирской области Н. Виноградов сохранял членство в КПРФ и власть до 2013 г. Остальные губернаторы — члены КПРФ власти лишились, причем некоторым из них не помог конфликт с КПРФ, в результате которого они были исключены из партии, но не смогли вписаться в режим властных отношений, формируемый центром. Еще с 2003 г. близкие к КПРФ губернаторы перестали входить в ее списки на федеральных выборах (более того, уже в 1999 г. ряд губернаторов, которые пришли к власти при поддержке КПРФ, но, правда, не являлись ее членами, подписали заявление в поддержку В. Путина).

Даже на муниципальном уровне вытеснение оппозиции из органов исполнительной власти стало общераспространенным трендом. На уровне региональных столиц часть выдвиженцев и членов КПРФ использовала ту же тактику, что и губернаторы, переходя в «Единую Россию». Но в условиях конфликта с губернатором это не помогало, и главы регионов использовали предусмотренные законом процедуры, чтобы добиться отстранения неугодных мэров от должности. К 2013 г. у власти остались мэр Иркутска, вступивший в «Единую Россию», и мэр Нарьян-Мара, сохранившая членство в КПРФ. На уровне средних городов в 2012–2013 гг. были вынуждены уйти в отставку или оказались под угрозой уголовного преследования последние значимые фигуры, такие как мэры Новочеркасска, Первоуральска и Бердска.

Таким образом, недостаток ресурсов (включая ресурс сильных кандидатов) и электоральной поддержки оппозиции на местном уровне облегчили решение задачи по вытеснению оппозиционеров из руководства региональной исполнительной и муниципальной властью. В то же время кооптация оппозиции распространена в органах представительной власти регионального и муниципального уровней, являясь стабилизирующим фактором режима [Turovsky, 2012]. Практика распределения руководящих постов между партиями используется в Госдуме (кроме периода 2002–2003 гг.) и стала еще активнее применяться после успехов оппозиции в 2011 г. На региональном уровне только в 34 регионах «Единая Россия» контролирует все посты вице-спикеров и руководителей комитетов и комиссий. КПРФ располагает этими постами в 33 субъектах РФ. С 2011 г. отмечается рост числа случаев кооптации других партий, кроме «Единой России», в руководство региональными законодательными собраниями (но без поста спикера, закрепленного за «Единой Россией»).

При этом ни оппортунизм, ни открытая оппозиционность не влияют однозначно на электоральное поведение. Есть лишь зависимость, в соответствии с которой жесткая оппозиционность приносит больше голосов, но если партия завоевывает таким способом руководящие посты в законодательном собрании, это не воспринимается избирателями как коллаборационизм, да и большинство избирателей не интересуется распределением вице-спикерских постов и комитетов. Иными словами, конфликт с властями является эффективной предвыборной тактикой, а кооперация с ними востребована после выборов.

Таким образом, оппозиционное электоральное поведение конвертируется в воспроизводство региональных политических режимов посредством использования властями двух стратегий — кооптации оппозиции во власть и нейтрализации за счет ее вытеснения из власти. Стратегия конфликта оппозиции с властью, приносящего электоральную победу, оказывается почти невозможной. В условиях российского политического режима и его региональных вариаций оппозиционность сильно зависит от локальных динамических факторов и инкорпорирована в существующий режим, являясь его внутренним элементом и способствуя его воспроизводству. Об этом свидетельствуют многочисленные факты кооптации оппозиции во власть на второстепенные позиции или смены оппозиционерами политической окраски с целью удержания или приобретения власти, в то время как победы на выборах оказываются редкими и приводят либо к скорой потере власти, либо к адаптации к существующим правилам игры.

Литература

Туровский Р.Ф. Электоральное пространство России: от навязанной национализации к новой регионализации? // Полития. 2012. № 3. С. 100–120.

Reuter O.J. The politics of dominant party formation: United Russia and Russia's governors // Europe-Asia Studies. 2010. Vol. 62. No. 2. P. 293–327.

Schedler A. (ed.). Electoral authoritarianism: The dynamics of unfree competition. Boulder, Colorado: Lynne Rienner, 2006.

Turovsky R.F. The liberal and the authoritarian: How different are the Russian regions? // The Politics of Sub-National Authoritarianism in Russia / ed. by V. Gel’man, C. Ross. Ashgate, 2010.

Turovsky R.F. Opposition parties in dominant-party regimes: inclusion and exclusion // Russia’s Regions and Comparative Subnational Politics / ed. by W.M. Reisinger. Routledge: Taylor & Francis Group, 2012.

А. Шишорина,
С. Карандашова

Лаборатория региональных политических исследований НИУ ВШЭ

ПРОЦЕССЫ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИИ ПАРТИЙНОЙ СИСТЕМЫ В РЕГИОНАХ С ВЫСОКОЙ СТЕПЕНЬЮ ЭТНИЧЕСКОЙ НЕОДНОРОДНОСТИ[1]

Представленная тема исследования интересна компаративным анализом процессов институционализации партийной системы в этнически неоднородных регионах. В 1990-х гг. по причине кардинальных геополитических перемен социально-политическое пространство претерпело ряд серьезных трансформаций. Особый интерес представляют этнически разнородные пространства, в которых происходила смена политического режима, по причине того, что этническая гетерогенность порождает повышенный конфликтный потенциал и проблему пропорциональности представительства этносов в органах власти. В рамках данного исследования этничность будет пониматься в качестве «зонтичного понятия», к которому можно отнести множество типов идентичностей: лингвистическую, племенную, клановую, региональную, расовую и др. [Chazan, 1983; Fearon, Laitin, 2000; Bates et al., 2008]. Таким образом, этническая идентичность во многом контекстуальна [Mitchell, 1956; Horowitz, 1985; Chandra, 2004].

В этнически гетерогенных регионах отмечается тенденция растущей дестабилизации политической ситуации наряду с проблемами институционализации (как во временном периоде, так и по территориальному принципу) партийной системы. Данная проблема стала актуальной как для этнически гетерогенных унитарных государств на волне формирования «новых демократий», так и для регионов в составе федеральных республик, имеющих незавершенные процессы демократизации. Возникает вопрос: есть ли взаимосвязь этнической разнородности (независимо от статуса исследуемых территориальных единиц) с затормаживанием процессов институционализации партийных систем?

[1] Исследование выполнено в рамках программы фундаментальных исследований Национального исследовательского университета — Высшей школы экономики по теме «Структурный анализ региональных политических режимов и электорального пространства», реализуемой Лабораторией региональных политических исследований под руководством д.п.н. Туровского Р.Ф.

В исследовании сравниваются процессы институционализации партийных систем в унитарных государствах (и «новых демократиях») Африки с соответствующими процессами в регионах Российской Федерации (территории Северо-Кавказского федерального округа (СКФО)). Исследовательская гипотеза состоит в предположении о наличии ограничений (формальных или неформальных) в этнически разнородных общностях, препятствующих институционализации партийных систем, и формировании нестабильной общественно-политической обстановки. Эмпирическое тестирование гипотезы проводилось на основе результатов выборов в региональные законодательные собрания СКФО последних и предпоследних созывов ($N = 14$ случаев), а также на основе результатов выборов в парламенты государств Африки ($N = 14$ случаев).

1. Проблема измерения институционализации партийных систем

Степень разработанности темы является слабой в рамках межстранового и межрегионального сравнительного анализа институционализации партийных систем. В политической науке выделяется ряд подходов и методологий по определению и анализу процессов институционализации партийных систем. Исследователи приводят ряд критериев, способствующих институционализации партийных систем, что в конечном счете может приводить к консолидации общества [Панебьянко, 1988; Хантингтон, Мейнваринг, Скалли, 1995; Куэнзи, Ламбрайт, 2001; Мелешевич, 2007; Баседо, 2008]. М. Баседо разработал индекс институционализации партий, который включает в себя уровень партийной организации[2], укорененность партий в обществе[3], автономию[4], связанность[5].

[2] Важны правила выдвижения и регистрации кандидатов, проведения агитационной кампании: значимость членства в партии, частота партийных конгрессов, материальные и личные ресурсы, присутствие партии на территории государства, активность помимо избирательных кампаний.

[3] Определяется явкой — восприятие института политических партий и выборов: возраст партии с момента независимости государства, возраст партии с момент функционирования многопартийной системы, изменение электоральной поддержки на протяжении двух последних циклов, связь с НКО и НГО.

[4] Демонстрирует уровень доверия к выборам: число смены лидеров партий, изменение электоральной поддержки после смены лидера партии, автономия от групп влияния, одобрение данной партии.

[5] Определяется уровень приверженности членов партии или «внутренней» легитимации: связанность парламентской группы, отсутствие внутренней фракционности партии, терпимость к межпартийным различиям.

Все указанные исследователи использовали различные методы оценки и операционализации уровня институционализации партийных систем. На наш взгляд, каждый из них имеет ряд преимуществ и недостатков, в связи с чем появилась необходимость разработки собственной методики операционализации институционализации партийных систем. Предлагается кумулятивный индекс институционализации партийных систем, учитывающий ряд параметров, которым присваиваются коэффициенты значимости с учетом особенностей политических систем Африки и Российской Федерации: формальные правила политических систем (*FR*), адаптивность партийной системы (*AP*), электоральную (*ES*) и территориальную стабильность (*TS*):

$$I = 0{,}1 \cdot FR + 0{,}3 \cdot AP + 0{,}4 \cdot ES + 0{,}2 \cdot TS.$$

В свою очередь каждый параметр имеет собственную операционализацию и интерпретацию и отвечает на вопрос, в какой мере данный фактор способствует стабилизации партийной системы.

Формальные правила подразумевают оценку укорененности партийной системы в политической системе. Во-первых, дается оценка доли лет функционирования партий[6] (дата регистрации партии в стране или ее регионального отделения в регионе) с момента независимости государства[7]. Во-вторых, приводится доля партийных игроков, участвующих в избирательных кампаниях. Данные показатели позволяют оценить «возраст» и «стабильность активности» партий в формирующейся партийной системе.

Параметр «адаптивность партийной системы» позволяют оценить зависимость партийных систем от политических/экономических групп интересов. Рассчитывается доля электоральных кампаний, в которых за сменой лидера следовали смена партии большинства или сохранение ее позиций. Данный показатель свидетельствует об автономии и адаптивности партийной системы, если смена лидеров не повлияла на результаты электоральной поддержки партий.

Электоральная стабильность представляет собой анализ партийной поддержки во временном периоде. Во-первых, оценивается конкурентоспособность партийных систем посредством расчета доли электоральных циклов, когда происходили смены партий большинства (присваивается коэффициент 0,1 в кумулятивном индексе). Во-вторых, рассчитывается индекс Педер-

---

[6] Исследуются партии, прошедшие в парламенты последних созывов на момент 1 апреля 2013 г.

[7] Интерпретация показателей: 0,7–1 — стабильное функционирование; 0,3–0,7 — укрепляющаяся партийная система, подверженная влиянию конъюнктурных факторов; 0–0,3 — дестабилизация партийной системы.

сена, позволяющий дать оценку качественных изменений партийной системы и ее стабильности[8] (коэффициент 0,2). В-третьих, для исследуемых избирательных кампаний определяется Incumbent Vote Change, позволяющий оценить институционализацию доминирующей партии или оппозиции (коэффициент 0,1)[9].

Территориальная стабильность определяет поддержку партий в территориальном разрезе (индекс национализации партий[10]). Высокий уровень национализации партийной системы является предпосылкой для ее успешной институционализации. Национализация партийной системы зависит от организационно-инфраструктурных составляющих партий.

Наконец проводят расчет индекса фракционализации (*F*) [Alesina, 2003] для региона или государства, а затем анализируется его взаимосвязь с указанными выше параметрами. Это позволит ответить на вопрос о зависимости этнической гетерогенности общества и процессов институционализации партийных систем.

2. Северо-Кавказский федеральный округ Российской Федерации: низкий уровень институционализации партийных систем?

Формальные правила не способствуют эффективной институционализации партийной системы в регионах СКФО. Показатель индекса «возраста» региональных отделений партий свидетельствует о наличии в СКФО укрепляющейся партийной системы, подверженной конъюнктурным изменениям. В целом можно говорить о довольно молодой партийной системе в регионах СКФО, когда функционирование в нынешнем виде отмечается в среднем всего на протяжении девяти лет с момента распада СССР (табл. 1).

Низкая адаптивность партийной системы еще в большей степени *препятствуют ее институционализации*. Об этом говорят динамика смены глав

---

[8] Используются следующие интерпретации индекса Педерсена: 0–15 — консолидация сил в партийной системе (стабильное функционирование партийной системы); 15–30 — конъюнктурные изменения в партийной системе; 30–45 — стадия трансформации партийной системы (зарождение новых/усиление старых политических игроков); > 45 — деконсолидация (смена партии большинства).

[9] Используются следующие интерпретации: 1 — успешная институционализация оппозиционных партий; 0 — успешная институционализации партий большинства. Однако недостаток состоит в нечувствительности к смене партий большинства, когда индекс учитывает только структуру партийной системы без качественных изменений.

[10] Используются следующие интерпретации: 0,7–1 — высокий уровень национализации; 0,3–0,7 — средний уровень; 0–0,3 — высокий уровень регионализации.

Таблица 1. Индекс «возраста» региональных отделений партий в СКФО

Регион	«Единая Россия»	КПРФ	ЛДПР	«Справедливая Россия»	«Правое дело»	«Патриоты России»	«Яблоко»	Индекс для регионов
Дагестан	0,500	0,500	0,409	0,455	0,182	0,500	0,318	0,409
Ингушетия	0,500	0,500	0,409	0,409	0,136	0,500	0,455	0,416
Кабардино-Балкария	0,500	0,500	0,455	0,455	0,182	0,364	0,091	0,364
Карачаево-Черкесия	0,500	0,500	0,500	0,455	0,182	0,364	0,455	0,422
Северная Осетия — Алания	0,500	0,500	0,500	0,455	0,182	0,364	0,182	0,383
Чечня	0,500	0,409	0,409	0,409	Нет	0,364	0,364	0,351
Ставропольский край	0,500	0,500	0,500	0,455	0,182	0,318	0,455	0,416
Индекс для партии	0,500	0,487	0,455	0,442	0,149	0,396	0,331	
Кумулятивный индекс	0,394							

регионов СКФО и поддержка партии большинства, которой в регионах на протяжении двух последних электоральных циклов являлась «Единая Россия». В 60% случаев (8 избирательных кампаний из 14) на выборах в региональные законодательные собрания «Единая Россия» улучшила поддержку через год-два после смены главы региона.

В то же время отмечается отрицательная взаимосвязь показателей индекса Педерсена и среднего показателя продолжительности лет пребывания главы региона у власти на момент двух последних избирательных кампаний (corr = –0,33). Структурные изменения партийной системы характерны в большей степени для регионов, во главе которых находится «молодой» руководитель. *Дестабилизация партийной системы происходит в результате назначения нового главы региона за год перед выборами в РЗС.* Еще в большей степени это относится к *голосованию за инкумбента* (corr = –0,67). То есть чем ближе к выборам сменился глава региона, тем больше изменилась поддержка «Единой России» на выборах в РЗС впоследствии. В результате партийная система не является адаптивной к конъюнктурным изменениям политического режима.

Регионы СКФО характеризуются довольно низким уровнем электоральной стабильности. Во-первых, отмечается отсутствие конкурентоспособности партий, когда во всех избирательных кампаниях стабильно большинство голосов получает «Единая Россия» (присваивается индекс 1). Во-вторых, расчеты индекса Педерсена (=16) свидетельствуют об отсутствии значимых качественных изменений партийной системы, однако она характеризуется контекстуальными трансформациями. В-третьих, в регионах СКФО более успешно проходит институционализация малых, оппозиционных партий (расчеты *IVC*). Наряду с победой «Единой России» институционализация оппозиционных партий свидетельствует о подверженности партийной системы внешнему влиянию и ее нестабильности, когда партия большинства может меняться.

В отличие от электоральной стабильности в регионах СКФО в целом отмечается довольно высокий уровень территориальной стабильности (основанный на расчетах ИНП и взаимосвязи голосования за «Единую Россию» и КПРФ на протяжении двух последних электоральных циклов). В наибольшей степени партийная система регионализована в Карачаево-Черкесии, в то время как наиболее высокий уровень национализации характерен для Чечни. В результате национализация партийной системы в регионах СКФО способствует ее стабилизации (табл. 2).

Таблица 2. Итоговый индекс институционализации партийных систем в регионах СКФО

Регион	Индекс Педерсена	«Региональный» индекс Педерсена	*IVC*	ИНП*	Территориальная стабильность**	*I*	*F*
Дагестан	6,36	48,56	0,157	0,956	0,33/0,4	0,261	0,840
Ингушетия	9,25	11,59	0,211	0,938	0,7/0,22	0,469	0,124
Кабардино-Балкария	13,82	35,00	0,279	0,959	0,39/–0,47	0,384	0,606
Карачаево-Черкесия	15,23	46,21	0,433	0,375	–0,51/–0,48	0,191	0,715
Северная Осетия — Алания	27,97	100,45	0,349	0,916	0,51/0,24	0,412	0,530
Чечня	32,29	65,24	0,430	0,981	0,01/0,26	0,339	0,091
Ставропольский край	4,41	65,59	0,011	0,938	0,07/0,61	0,439	0,354
Кумулятивный индекс	15,62	53,23	0,267	0,886			

* Принимает значения от 0 до 1, где 0 — наибольшая степень институционализации партийной системы, а 1 — наименьшая.

** Коэффициент корреляции поддержки «Единой России» и КПРФ соответственно на выборах в РЗС последних и предпоследних созывов на момент 1 апреля 2013 г.

Партийная система в регионах СКФО находится на активной стадии трансформации. Это относится прежде всего к Ингушетии, Ставропольскому краю, Северной Осетии и Карачаево-Черкесии, Кабардино-Балкарии. Партийная система, подверженная конъюнктурным изменениям, формируется в Дагестане и Чечне. В результате нельзя говорить о том, что какая-либо партийная система находится на стадии деконсолидации.

Исследовательская гипотеза подтверждается, т.е. была выявлена взаимосвязь институционализации партийной системы в этнически гетерогенных общностях с фракционализацией. Показатели коэффициента корреляции I и $F = -0{,}641$. Это означает, что *«фракционность» регионов (по этническому принципу) препятствует стабилизации и институционализации партийной системы.*

3. Государства Африки: низкий уровень институционализации партийных систем

Государства Африки различаются по степени формальной институционализации партийных систем: начиная с 1960-х гг. они претерпели ряд изменений — период многопартийности в первое десятилетие после обретения независимости сменился однопартийной системой, и в начале 1990-х гг. вновь произошел возврат к многопартийности. Это по-разному повлияло на формальную институционализацию партийных систем. В ряде случаев, как, например, в Анголе, Сьерра-Леоне и отчасти Кот-д'Ивуаре, *партийные системы* по большому счету *не обновлялись и воспроизводятся с момента обретения независимости* (именно данные партии боролись за независимость). 1990-е гг. также привели к обновлению партийных систем в ряде государств после смены авторитарных режимов (табл. 3).

Низкая адаптивность партийной системы препятствуют институционализации. На основе анализа двух последних электоральных кампаний можно сделать вывод о крайне низкой автономии партийной системы от лидера государства. В пяти из семи случаев в процессе выборов не происходило ротации, и в двух (Сьерра-Леоне и Кот-д'Ивуаре) *за сменой президента следовало изменение правящей партии в ходе выборов*, что является распространенной практикой срощенности исполнительной и законодательной власти в африканских государствах.

В сравнении с регионами СКФО для исследуемых кейсов африканских государств характерна более низкая электоральная стабильность, о чем свидетельствует рассчитанный индекс Педерсена. *Большинство партийных систем переживает период электоральной нестабильности*: три подвержены конъюнктурным изменениям (Ангола, Гана, Сьерра-Леоне), две находятся на стадии трансформации (Гамбия и Конго), а в Кот-д'Ивуаре и вовсе рас-

Таблица 3. «Индекс возраста» партий в государствах Африки

Страна	Партии				Индекс для страны
Ангола	«Народное движение за освобождение Анголы — Партия труда» (МПЛА) **(1)**	«Национальный союз за полную независимость Анголы» (УНИТА) **(1)**	«Национальный фронт за освобождение Анголы» (НФЛА) **(0,55)**	«Партия социального обновления» **(0,58)**	0,78
Конго	«Конголезская партия труда» **(0,83)**	«Конголезское движение за демократию и интегральное развитие» **(0,45)**	«Объединение за демократию и социальный прогресс» **(0,43)**	«Движение за обновление» **(0,13)**	0,46
Кот-д'Ивуар	«Объединение республиканцев» **(0,36)**	Демократическая партия Кот-д'Ивуара **(1)**	«Популярный фронт» **(0,58)**	Рабочая партия **(0,43)**	0,58
Нигерия	Народная демократическая партия Нигерии **(0,28)**	«Конгресс действия Нигерии» **(0,13)**	«Всеобщая нигерийская народная партия» **(0,28)**	«Конгресс за прогрессивные изменения» **(0,08)**	0,19
Гана	«Национальный демократический Конгресс» **(0,38)**	«Новая патриотическая партия» **(0,38)**	«Народная национальная конвенция» **(0,38)**	–	0,38
Сьерра-Леоне	«Всенародный Конгресс» **(0,98)**	«Национальная партия Сьерра-Леоне» **(1)**	«Национальное движение для демократических изменений» **(0,13)**	–	0,71
Гамбия	«Альянс за патриотическую переориентацию и созидание» **(0,4)**	«Национальная партия примирения» **(0,35)**	–	–	0,38

считанный индекс свидетельствует о деконсолидации партийной системы. С помощью корреляционного анализа была выявлена взаимосвязь между сроком пребывания президента и индексом Педерсена (corr = –0,335), т.е. *чем дольше глава государства находится на своем посту, тем стабильнее электоральное пространство в целом.*

Вывод об электоральной нестабильности подтверждается рассчитанным индексом изменения голосования за инкумбента, согласно которому, несмотря на наличие, как правило, одного сильного политического актора, прослеживается влияние оппозиционных политических сил. Кроме того, для большинства исследуемых кейсов характерны *низкая территориальная ста-*

Таблица 4. Итоговый индекс институционализации партийных систем в государствах Африки

Государство	Индекс Педер-сена	«Региональ-ный» индекс Педерсена	Измене-ние голо-сования за инкум-бента	ИПН	Территори-альная ста-бильность	I	F
Гамбия	34,52	80,10	0,11	0,55	0,336/0,306	0,228	0,748
Конго	31,65	65,14	0,49	0,57	0,471/0,635	0,292	0,675
Ангола	15,83	31,77	0,31	0,79	0,839/0,796	0,299	0,721
Сьерра-Леоне	15,22	42,70	0,43	0,65	0,746/0,861	0,317	0,720
Нигерия	23,12	45,62	0,18	0,61	0,736/0,452	0,525	0,839
Кот-д'Ивуар	58,56	87,92	0,34	0,54	0,429/0,505	0,584	0,747
Гана	28,00	7,80	0,61	0,69	0,888/0,963	0,632	0,749

бильность и низкий уровень национализации партийной системы. Национализации партийной системы препятствует высокий уровень этнической фрагментации. Если на уровне Российской Федерации удается решить эту проблему с помощью федерального центра, то в государствах Африки этнические расколы является ключевыми для политики (отчасти по причине гомогенного проживания этнических групп).

Среди исследуемых кейсов нет ни одного случая партийной системы с высоким уровнем институционализации. Лишь Гана по большинству параметров приближается к высокой институционализации партийной системы. Партийные системы Кот-д'Ивуара, Нигерии находятся на стадии трансформации и характеризуются средним уровнем институционализации по причинам достаточно высокого уровня национализации, практически полной необновляемости партийной системы с момента обретения независимости.

Партийные системы Сьерра-Леоне, Гамбии и Конго балансируют на грани нестабильности и характеризуются высоким уровнем регионализации.

Однако в отличие от регионов СКФО России в случае африканских государств мы не можем говорить о негативном влиянии высокого уровня этнической фрагментации на институционализацию: коэффициент корреляции между I и F равен 0,507, т.е. существует корреляционная взаимосвязь между уровнем институционализации партийной системы и уровнем этнической фрагментации.

4. Возможна ли институционализация партийных систем в этнически гетерогенных регионах?

Важным результатом исследования является выработка собственной методики оценки институционализации партийных систем в этнически разнородных общностях, включающей в себя ряд критериев: укорененность партий в государстве/регионе (формальные правила), автономия (неформальные практики), электоральная и территориальная стабильность.

Гипотеза исследования была подтверждена лишь частично: в случае регионов СКФО России высокий уровень этнической фрагментации скорее является препятствием для успешной институционализации, а в случае исследуемых государств Африки по историческим причинам складывания партийных систем на этнической основе этническая фрагментация не препятствует институционализации.

Успешность процессов институционализации контекстуальна и зависит от множества причин. Отсутствие институционализации партийных систем определяется ростом регионального разнообразия в отношении электоральных предпочтений и в итоге приводит к снижению территориальной консолидации.

В регионах СКФО России и государствах Африки низкий уровень институционализации партийных систем приводит к неопределенности завершения процессов формирования партийной системы при значимой роли неформальных институтов и практик. В государствах Африки при трудностях институционализации партийной системы наблюдается тенденция к замене демократических практик квазидемократическими и попыткам установления партийной системы с доминантной партией. Исследуемые партийные системы характеризуются низким уровнем адаптивности по причине неавтономности законодательной ветви власти от исполнительной.

В этнически гетерогенных регионах институционализация партийной системы должна препятствовать распространению сепаратистских настроений и их интеграции на общероссийском уровне, т.е. способствовать стабилизации общественно-политической ситуации. При отсутствии взаимосвязи этнически гетерогенных регионов с затормаживанием процессов институционализации партийной системы можно говорить о влиянии конъюнктурных факторов на укрепление партийной системы.

Литература

Bates R.H. et al. Political economy of economic growth in Africa, 1960–2000. Cambridge University Press, 2008.

Chandra K. Why ethnic parties succeed. Cambridge University Press, 2004.

Chazan N. An anatomy of ghanaian politics: Managing political recession. Westview Press, 1983.

Fearon J.D., Laitin D.D. Violence and the social construction of ethnic identity. Cambridge University Press, 2000.

Horowitz D.L. Ethnic groups in conflict. Berkeley: University of California Press, 1985.

Kuenzi M., Lambright G. Party system institutionalization in 30 African countries // Party Politics. 2001. No. 7 (4).

Mainwaring S., Scully T. (eds). Building democratic institutions: Party systems in Latin America. Stanford University Press, 1995.

Meleshwich A.A. Party systems in post-Soviet countries: a comparative study of political institutionalization in the Baltic States, Russia and Ukraine. N.Y.: Palgrave Macmillan, 2007.

Mitchell J. The Kalela dance: aspects of social relationships among urban Africans in Northern Rhodesia. Lusaka: Rhodes-Livingstone Unstitute, Rhodes-Livingstone Papers No. 27. 1956.

Panebianco A. Political parties: Organization and power. Cambridge: Cambridge University Press, 1988.

МЕСТНОЕ САМОУПРАВЛЕНИЕ И ГРАЖДАНСКАЯ САМООРГАНИЗАЦИЯ

N. Belyaeva,
A. Dzhibladze

National Research University
Higher School of Economics

"PUBLIC" AS A "SOCIAL ACTOR" VS "PUBLIC" AS A "TARGET AUDIENCE": CONCEPTUAL CONNECTION BETWEEN "THE PUBLIC" AND "CIVIL SOCIETY"

The goal of "re-defining the public" is closely connected with the notion of "public space", which is rapidly changing due to availability of modern communication technology and a growing number of active citizens. Our research collective at HSE Public Policy Department has been studying interaction between the *civil society* and *the power* in particular political regimes, mostly in Russia and former USSR states, but also in a broader comparative prospective [Belyaeva, 2006, 2007a, 2007b, 2011]. The central concept in our studies is *public*. Our strategic aim is to re-define the concept itself, to see it as a *definition of a social actor*, and to trace its transformation. Particularly relevant to our field of study are the events that took place in Russia troughout the last year and came to be known as "the White Revolution", when hundreds of thousands of ordinary citizens gathered to protest against unchangeable power and elections fraud. These events have transformed the public space of a seemingly-controlled political regime. Attempts to describe them in the analytical language of "civil society versus power" were proved inadequate. A new analytical frame and a new conceptual language need to be developed to describe both the new actor and the space in which it acts.

1. Categories of public policy actors. Public as an actor

Observing actors of public policy was a starting position for the development of research approaches of the Department of Public Policy, established in the National Research University "Higher School of Economics" in the early 2000's [Belyaeva, 2006, 2007a, 2007b, 2011]. Who determines political development, how do these actors arise, how are they managed, how do they acquire resources and influence? These questions have led to a series of studies devoted to specific kinds of actors, namely, "collective actors" having a common social nature and similar strategies to achieve influence.

Such actors include authorities at different levels of government, political parties, federal and regional press, big business, regional elites, civil society organizations, movements and local communities. Not only between species, but also within each species, the actors differ in political weight and on other important criteria: on the degree of independence in the political field.

Further analysis led us to structuring all public policy actors in three main categories depending on their level of political independence. The first category covers political "agents" who do not implement independent strategies, but act for others' interests and at the expense of others' resource. The second category pictures actors who have their own agenda, possess a collective consciousness and are capable of goal-setting, but lack enough resources to exert significant influence on the behavior of other entities in the political field. A third category of actors includes the most resourced ones. Such *independent* actors are not only able to formulate their own strategies of behavior, but also offer such strategies to other political actors. In accordance with our research, such "full-fledged" actors in Russia are represented not only by the "collective Kremlin", but also by a number of public entities. For example, the *Memorial* historical and civil rights society, or the *Soldiers' Mothers Committee* not only offer the society their agenda, but also force authorities to take their agenda into account. *Memorial* had lobbied for Federal Law on Victims of Political Repressions, and *Soldiers' Mothers* contributed to the Army reform.

Similar approaches to various roles that social actors play in public policy are developed within the framework of institutional theory. It has been discovered that actors do not simply follow accepted patterns in their field, but "have a certain amount of social skills allowing to reproduce or challenge the system of power and privilege" [Fliegstien, 2001, p. 45] in order to transform institutions. Agreeing with the idea of Fliegstien on the role of *strategic actors* in creating institutions, we want to add that in this case we see an overlap and mutual enrichment of two related disciplines: sociology and political science. Cognitive and analytical capabilities of a combination of subject-oriented approach with new institutionalism offer a broader range of tools for analyzing Russian political system, as an example combining weak institutions and strong actors [Belyaeva, 2010, 2011a, 2011b].

Our understanding of *the public* refers to a selective part of the society, which unites knowledgeable, competent citizens who are able to self-organize in pursuit of common interests. This understanding is based on "classical" interpretations which date back to the term "Res-publica". Phenomena of Res-Publica and "new-republicanism" has recently caused significant academic attention and led to re-examining the functioning of democracy in some "classical republics" and its governing institutions, based on regular and volunteer public participation [Kharhordin, 2007]. Since the *public* is composed of citizens who develop certain qualities (competence, awareness, personal autonomy and care for the community), their involvement in political governance on a regular basis establishes certain social practice, which, by turn, creates institutions of public participation. Thus, only active members of the community support and re-create public institutions, such as governments and electoral rules, or transform them through their actions, which in some cases include destroying old institutions and creating new ones.

Versus the society at large, the *active public* possesses a major defining characteristic: a high (much higher than average) level of caring for community and capability of participating in governance. Members of the *active public* are both willing and capable to:

- understand the social environment;
- set up strategic social goals for their community;
- communicate with each other to discuss problems and find solutions;
- put community benefits as priority to their personal ones;
- organize common work for the common good.

2. Public as an audience

According to the definition of Habermas, the public sphere is a phenomenon of modern bourgeois society, where "the public" initially referred to attenders of bourgeois salons, who could discuss political events and publish their views [Habermas, 1962, 1973]. Modern Russian meaning of *public* is different. Although the use of the words *public* and even *public policy* has been increasing lately, in most cases *public* still refers to the audience that needs to be entertained, or is used as an adjective to social concepts, like *public law* or *public space*. Public as a self-motivated social actor has disappeared from the political discourse, its place had been taken by the "mass", or the "audience", which is manipulated and organized from the outside. The reason for this conceptual shift is the transformation of society itself, which came along with post-modernism and its special mass-media culture. With today's society communicating indirectly, personal connection and a sence of community (major characteristic of an *active public*) is lost, and people feel being treated as one big audience, with no interacton inside it. Hence, the problems are not genuinely discussed, personal and common positions are not formulated, and, most important, there is no shared responsibility. Definition of the modern notion of *public* in dictionaries is also linked to the consumption of information.

In Russia, as in other states with unfinished democratic transition and weak political culture, the *active public* is yet to emerge. The *audience* is predisposed to informational abuse and can easily be driven to support authoritarian leaders, aggressive ideologies or myths created by skillful propaganda. Only in few small townships in Russian regions there are some visible attempts of citizens' consolidation. If such citizen coalitions are built on common ethical norms or political views, they are able to maintain and reproduce common values and influence a broader community, thus creating a *public* in the initial meaning of the word.

3. Civil society structures, NGOs and protesting public in Russia

The need for new analytical instruments often comes with unexpected social events, when a framework that had been applied in similar situations turns out to be ineffective. This is exactly how it happened after the beginning of the mass public protests in Russia in 2011. Though similar situations did occur shortly before (in the Arab World and post-Soviet Asia), analysts had not yet developed an appropriate approach to this new type of mass protest movements.

A year before today's democratic and civilized mass movements emerged, Moscow saw a spontaneous rally led by right-wing aggressive nationalists gathering about 5,000 people. This movement was claimed to be a new "fascist face" of civil society. This led many analysts to re-think what is the true meaning of the term *civil society*, as the nationalist gathering was clearly falling under all the classic definitions: non-governmental, spontaneous, voluntary.

When almost fifty thousand people took out into the streets of Moscow last December demanding free and fair elections, analysts immediately called them a "true civil society". But it what kind of civil society was it? Very few NGOs were seen as organizers, people did not stand behind a particular political party or an alternative candidate, 80% came out to a demonstration for the first time in their lives. It was a leaderless and grassroots movement, where the Internet and social networks played a key role in organization and mobilization.

Many attempts have been made to define who those people were. The protesters were first called *angry citizens* (but this does not give a clear definition to the object of their anger), then they were called a *fur-coat revolution* (this was not adequate either: there were many people of low income among the protesters). Finally they were called a *creative class*.

We want to offer our own definition: *protesting public*, behaving as a collective social actor, dissatisfied by the political regime and demanding change. It appears that the tradition of protest movements is the closest to a global tradition in public policy: people gather to formulate agenda and conduct public action in order to make their country live in dignity. This tradition has received a conditional name of *collective problem solving* and is now gaining popularity.

Monitoring of mass rallies in Russia in the winter 2011–2012 has shown that this phenomenon has affected a clear minority of the population, primarily in major metropolitan areas. It is an oversimplification to equate this specific public to Russian society as a whole, which largely remains very conservative and does not easily welcome change.

It would be tempting to say that the protests were initiated and driven by *civil society*, which is always associated with democratic transit. However, frequent equalization of the concept of *civil society* with a list of public associations has led to an atrophy of the term. Even a cursory review of the protest actions shows that it was not non-profit organizations who organized these events. There are several analytical techniques which allow us to distinguish this new subject of social action.

Space of existence. Members of *civil society* may deliberately not take part in public events, while the *protesting public* acts in open space. An important feature of outdoor public action is that everyone acts on their own behalf; the actions are visible and equally prone to criticism.

Key features of consolidation. The agenda of *civil society* actors stem largely through public opinion and attitudes, and thus comes "from the outside". The *protest public* is characterized by own ability to articulation (e.g. almost everyone had their own poster at the mass protest action on Bolotnaya square).

The reaction to risks. A frequent reaction of *civil society* actors to a crisis is hiding. Caring for their reputation and political independence, NGOs often avoid risky situations. The *protest public*, acting as a community of individuals, has fewer bars to take risks. At the same time *protest public* is fluid and moody; its attitude and willingness for action is changeable. This is why serious organizational work is required to retain its effectiveness and joint understanding of common goals.

4. Russian protest case study

Mass rallies began after State Duma elections on December 4, 2011 and continued during the presidential election campaign. Mass actions of protests in Moscow and St. Petersburg began on the evening of December 4th. Due to quick spread of information through LiveJournal, Twitter and Facebook, the action brought into streets from 2 up to 10 thousand participants. The key demands of the protesters were investigation of electoral fraud and punishment of the perpetrators, swift adoption of liberal legislation on political parties and elections, fresh elections according to the new rules, release of political prisoners, and — more generally — a comprehensive political reform. As a result of the rally more than 300 people were detained (http://www.ria.ru/incidents/20111205/507566861.html). On December 6th internal troops of Russian military were brought into Moscow (http://www.rbcdaily.ru/2011/12/06/focus/562949982225251). On December 10th protests were held in 99 cities in Russia and 42 cities abroad (http://lenta.ru/articles/2011/12/10/

worldprotest/). The rally at Bolotnaya square in Moscow became the most massive protest action in the last decade (http://kpravda.com/oppozicionnyj-miting-v-moskve-stal-samym-massovym-za-poslednee-desyatiletie/): according to independent observers, it brought together over 60 000 participants (http://www.gazeta.ru/politics/elections2011/2011/12/10_a_3922210.shtml). On December 24th, a still more massive protest rally took place in Moscow, at Saharov prospect, which gathered about 100 000 participants.

In February 2012 there was a new series of mass actions. Rallies and marches were held in more than 100 cities in Russia and abroad. The rally on Yakimanka on February 4th gathered from 36 thousand to 120 thousand participants (http://www.gazeta.ru/news/lastnews/2012/02/04/n_2191809.shtml). The date was chosen to be timed to the 22th anniversary of the "March of the Democratic Forces" in 1990, which initiated a mass protest of citizens against the socialist regime. Shortly after the presidential elections three protest rallies took place in Moscow, each of them gathering from 10 to 30 thousand people (http://www.rg.ru/2012/03/05/pushka.html). A Table below shows the list of cities where sizable protests were held and the number of their participants.

City	Region	Participants	Date
Moscow	Central Federal District	150 000[1]	February, 4
Saint-Petersburg	North-West Federal District	25 000[2]	February, 25
Ekaterinburg	Urals federal district	10 000[3]	December, 10
Novosibirsk	Siberian Federal District	6000[4]	December, 10
Tomsk	Siberian Federal District	4000[5]	December, 10
Samara	Volga Federal District	4000[6]	December, 24
Ekaterinburg	Urals federal district	2000[7]	March, 5
Arkhangelsk	North-West Federal District	2000[8]	December, 10
Volgograd	Southern Federal District	2000[9]	December, 10
Chelyabinsk	Urals federal district	2000[10]	December, 10
Ijevsk	Volga Federal District	2000[11]	December, 18
Perm	Volga Federal District	2000[12]	December, 24
Barnaul	Siberian Federal District	1500[13]	December, 10
Krasnodar	Southern Federal District	1500[14]	December, 10
Tyumen	Urals federal district	1500[15]	December, 10

City	Region	Participants	Date
Kaliningrad	North-West Federal District	1000[16]	December, 7
Vladivostok	Far-East Federal District	1000[17]	December, 10
Vologda	North-West Federal District	1000[18]	December, 10
Ufa	Volga Federal District	1000[19]	December, 10
Kazan	Volga Federal District	1000[20]	December, 24

1 http://grani.ru/Politics/Russia/activism/m.193917.html
2 http://www.kasparov.ru/material.php?id=4F48D5E72717B
3 http://www.66.ru/news/society/108546/
4 http://metkere.com/2011/12/10dec.html
5 http://www.tv2.tomsk.ru/news/v-tomske-proidet-lmiting-protiv-falsifikatsii-vyborovl
6 http://kp.ru/daily/25809/2789303
7 http://www.nr2.ru/ekb/376261.html
8 http://www.rosbalt.ru/federal/2011/12/10/922885.html
9 http://www.rosbalt.ru/federal/2011/12/12/923316.html
10 http://www.russian.rfi.fr/node/79001
11 http://www.dayudm.ru/news/2011/12/12/51110/
12 http://www.echo.perm.ru/news/20/31927/
13 http://www.kommersant.ru/doc/1836250?stamp=634591573290349891
14 http://www.dg-yug.ru/a/2011/12/10/Miting_proshel_v_Krasnodare
15 http://www.nashgorod.ru/news/news47147.html
16 http://www.newsru.com/russia/07dec2011/kaliningr.html
17 http://www.kommersant.ru/doc/1836092?stamp=634591087510046946
18 http://xn--b1aaefabadrc0ci1do.xn--p1ai/archives/6585
19 http://ria.ru/society/20111210/512346671.html
20 http://www.itar-tass.com/c12/305770.html

An Organizational Committee established at the first rally to prepare the following protest actions included writers, journalists and producers, poets and musicians, leaders of movements and parties, State Duma deputies, proffessors and lawyers. Informal groups were created to help the Committee, joined by hundreds of volunteers, who designed and distributed materials. Sessions of the Committee meetings were broadcasted through the Internet. Decisions were taken on various organizational issues: composition of the speakers at the rally, sources of finance, organizational costs, draft resolutions, security issues etc. Lists of speakers at the rallies were put under public vote and represented a full spectrum of the movement, and “crowd funding” allowed the organizers to cover the costs. The task of collecting donations was given to journalist Olga Romanova, who opened an electronic cash-box, so that anyone could contribute, and posted all scanned documents evidencing committed transactions. Approximately 18 million roubles had been collected in two months.

A deep sociological study has been conducted by two research centers: Social Research Fund of Samara and the Centre for the study of social processes of Leonid Kesselman in St. Petersburg. According to the survey, 46% of Moscovites supported the protests, and 25% opposed them. 73% of the protesters demanded to punish perpetrators of electoral fraud and 71% stood for investigation of the irregularities in the elections. The results of a Public Opinion Foundation survey, held in mid-December, show that the demand to cancel the results of the elections and to hold a new vote was supported by 26% Russians, 40% stood for re-election of the Parliament, and only 6% of respondents believed that the elections passed without cheating (http://newsru.com/russia/22dec2011/quarter.html).

The results came shortly: President Dmitry Medvedev's promise of a "reform of our political system", announcement of the return of Governors' elections, introduction of a simplified procedure for registration of political parties, dismissal of Vladislav Surkov from the post of Deputy Head of Administration. Real systematical reforms did not follow, but these events show that the government was forced to react to public actions. What is more important for our studies, the protesting public, though having experienced many controversies within itself due to the difference in positions of its members, is still becoming more consolidated and stuctured, through elections to the Coordination Council of the Russian opposition movement held in October 2012 and ongoing activities.

Returning to our main goal — defining the protesting public — let us turn once again to the results of surveys on the winter rallies.

Exit polls at the rally at Sakharov prospect December 24th 2011 (600 persons)[1].

Your gender? (one reply)

Male	64
Female	36

Age of respondent (one reply)

18–24 years	17
25–34 years	24
35–44 years	21
45–59 years	24
Above 60	13

Your education? (one reply)

Primary and lower secondary	7
Secondary general schools	9
Secondary special education	13
Higher	7
Secondary general schools	9
Secondary special education	13
Higher	70

[1] ВЦИОМ. Опрос участников митинга 24 декабря 2012 г., г. Москва, пр-т Сахарова. Объем выборки — 600 человек.

Your primary occupation (one reply)	
Skilled worker	2
Unskilled worker	11
Employees without higher education	3
Specialist with higher education (commercial sector)	44
Specialist with higher education (state-funded social work)	5
Serviceman, policeman	2
Businessman	5
State or municipal employee	2
Pensioneer	10
On maternity leave	2
Student	10
Other	2
Difficult to answer	1

Evaluate your financial situation (one reply)	
Very good	5
Good	29
Average	56
Bad	9
Very bad	0
Difficult to answer	0

What slogans at the rally do you like most	
Free and fair elections!	37
Down With Putin	25
Cancel, review the results of the elections	19
Down with Churov (Chair of the Russian Central Electoral Commission)	9
Down with crooks and thieves/corrupt liars	7
Putin is a thief, jail him	6
Change of Government and political system	5
We are not slaves	4
Freedom to political prisoners	3
Russia will be free	3

Exit polls at the rally at Bolotnaya square February 4th (800 persons)[2]

Your gender? (one reply)	
Male	71
Female	29

[2] ВЦИОМ. Опрос на выходе участников шествия и митинга на Болотной набережной 4 февраля 2012 г. Объем выборки — 800 человек, шаг отбора — 5.

Age of respondent (one reply)

18–24 years	20
25–34 years	28
35–44 years	23
45–59 years	20
60 and over	10

Your education (one reply)

Primary and lower secondary	3
Secondary general schools	15
Secondary special education	26
Higher	56

What is your primary occupation (one reply)

Worker	11
Serviceman, internal affairs agencies, police, FSB	2
Businessman	5
Public servant, employee of administrative bodies	12
Engineer, technical specialists	10
Office employee	18
Government-funded social work (doctor, social worker, teacher)	7
Artistic professions	4
Unemployed	1
Student	8
Pensioneer	9
Housekeeper	3
Other	3
Difficult to answer	4

Evaluate your financial situation (one reply)

Very good	1
Good	26
Average	59
Bad	11
Very bad	2
Difficult to answer	1

What slogans at the rally do you like most (open question, any number of answers)

Down with Putin, Russia without Putin, Vova get out	47
Free and fair elections!	16
Change of Government and political system	5
Down with crooks and thieves/corrupt lyars	4
Freedom to political prisoners	2
Power to the people	2

Russia will be free	2
Down with Churov	1

These results provide some characteristics of the *protest public*. Firstly, all attempts to find a specific social group behind the rallies is impossible: the protesters represent all genders, ages, professions and social strata. This remarkable diversity of participants allows us to call those actions a broad social protest. Other special qualities of Moscow protest public were the following:

- exclusively peaceful protest, totally non-aggressive in attitude;
- well organized both by public protests Committee and by Moscow police (the largest mass actions were officially "sanctioned" by Moscow authorities);
- very creative, full of humorous and sarcastic messages;
- well-articulated messages, personalized but also developing a commom idea: a call for change of power and empowering the people.

Thus, we are currently witnessing the transformation of an *audience* into a *social actor*. Seeing that the *protesting public* has not faded away from public space, we hope to examine its development in future studies. Realing that protest activity can never keep the same level of passion, we intend to answer still more interesting research question to our over-all goal to "re-define the public".

Does the experience of participating in mass protest create new quality of public, that would behave differently in other social interactions, particularly vis-à-vis government authorities, government structures and corrupted bureaucracies?

Our hypotethisis, grounded in social actor theories, suggests that it may become a completely different kind of public, that would be able to transform the public space by gradually demanding more transparency, accountability and effectiveness from both private and public actors, be them Presidents, local officials or Global companies.

References

Archibugi M., Zurn M. (ed.). New models of governance in the global system. Exploring Publicness, Delegation and Inclusiveness. 2006.

Belyaeva N. (ed.). Public policy in modern Russia: Actors and institutions. Moscow, 2006.

Belyaeva N. Public policy in Russia: Strength of environment // Polis. 2007a. No. 1. P. 22–32.

Belyaeva N. (ed.). Constitutional development in Russia: Goals of institutional designing. Collection of articles. Moscow, 2007b.

Belyaeva N. (ed.). Analytical communities in Saratov region // Collection of articles in series "Regional Analytical Communities in Russian Development". Moscow, 2010.

Belyaeva N. (ed.). Analytical communities in Karelia // Collection of articles of series “Regional Analytical Communities in Russian Development”. Moscow, 2011a.

Belyaeva N. (ed.). Analytical communities in Tatarstan // Collection of articles in series “Regional Analytical Communities in Russian Development”. Moscow, 2011b.

Belyaeva N. Development of the concept of public policy: The “driving forces” and the actors // Polis. 2011c. No. 3.

Capano G., Howlett M. (eds). Introduction: Multidimensional world of policy dynamics. European and North American policy change: drivers and dynamics. Routledge: ECPR Studies in European Political Science, 2009.

Fliegstien N. Spaces, power and social skills: Critical analysis of new institutional theories // Economical sociology. 2001. Vol. 2. No. № 4. URL: http//www.ecsoc.msses.ru.

Goodin R., Klingemann H.D. (eds). A new handbook of political science. Moscow, 1999.

Habermas J. The structural transformation of the public sphere: An inquiry into a category of bourgeois society. Cambridge, 1962 (trans. 1989).

Habermas J. The public sphere // Jurgen Habermas on society and politics / ed. by S. Seidman. Boston: Beacon Press, 1973.

Habermas J. The structural transformation of the public sphere. An inquiry into a category of bourgeois society. Cambridge, Mas.: The MIT Press, 1993.

Habermas J. The Public Sphere // Contemporary philosophy / ed. by E. Goodin, P. Pettit. Oxford: Blackwell, 1997.

Habermas J. Inclusion the other political theory essays. Sankt Petersburg, 2008.

Holzhacker R., Albaek E. (eds). Democratic governance and european integration. Linking societal and state processes of democracy. Cheltenham, UK; Northampton, MA, USA, 2007.

Kennet P. Governance, globalization and public policy. Chentelhem, UK: Edward Elgar Publishing, Inc., 2008.

Kennett P. Governance, globalization and public policy. Cheltenham, UK, 2008.

Kharhordin O. Was res publica an object? [Byla li res publica veschyu?] // Neprikosnovenniy Zapas. 2007. No. 5 (55). Dec.

Krasin Y. Public sphere and public policy in Russia. Moscow, 2005.

Lasswell H.D. Psychopathology and politics. Chicago: University of Chicago Press, 1930. (Originally published in: Jirgen Habermas on society and politics / ed. by S. Seidman. Boston: Beacon Press, 1989.)

Peregudov S., Utkin A., Kostyev S. Lobbism of russian business in the USA. Moscow, 2009.

Rhodes R. The new governance: Governing without government // Political Studies. 1996. No. 44. P. 652–667.

Shokhin A., Korolev E. Iteraction of business and power in the EU [Vzaimodeistvie biznesa i vlasti v Evropeiskom Soyuze]. Moscow, 2008.

Wallace H., Young A. (eds). Participation and policy-making in the EU. Oxford, 1997.

Zaytsev D. Intellectuals' role in democratic development: European experience and Russian practice // Russia-Europe relations: a look from Sweden. Academic Papers of the 8th International session of the HSE "Baltic Practice" (Stockholm Research center, Sweden, from August 1–8th, 2008). Moscow: INTELCORP, 2009.

Zaytsev D. Think tanks in political process. Main features and assessment of influence on decision-making. Germany, Saarbrucken: Lambert Academic Publishing, 2010.

А.Б. Купрейченко

ПРОБЛЕМА ДЕТЕРМИНАЦИИ ОБЩЕСТВЕННОЙ АКТИВНОСТИ РОССИЯН[1]

1. Постановка проблемы

Проблема детерминации общественной (социальной) активности является одной из наиболее актуальных в области социальных наук. Результаты опросов показывают, что, по мнению большинства респондентов (65%), сегодня в России трудно быть общественно активным человеком [Мерсиянова, Якобсон, 2007]. В этой связи высокую научную и практическую значимость приобретает анализ социально-психологической и экономико-психологической детерминации общественной (социальной) активности россиян, которому и посвящена статья.

2. Детерминация социальной активности

Спектр факторов, определяющих готовность к общественной активности, и выбор ее форм у различных групп населения довольно широки. В их ряду следующие факторы:

- экономические (уровень ВВП на душу населения, стратификация населения по уровню дохода, динамика экономического развития, распределение трудового потенциала по отраслям и видам занятости, а также степень его использования и т.д.);
- социальные и правовые (степень развития социальных институтов, регулирующих общественную активность (включая СМИ), законодательное регулирование тех или иных ее форм, принадлежность к определенной социально-демографической группе и т.д.);

[1] В данной научной работе использованы результаты проекта «Мониторинг состояния гражданского общества», выполненного в рамках Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ в 2012 г.

- этнокультурные и религиозные (менталитет различных сообществ, включая социальное доверие, а также укорененность в их правилах и традициях некоторых форм общественной активности и т.д.);
- психологические (в первую очередь базовое доверие и отношение к другим людям, осознание своего места в обществе и гражданская позиция, а также нравственность, конформность, оптимизм, степень осведомленности о возможных формах общественной активности, отношение к ним, представления об отношении окружающих к социально активным людям и т.д.).

Все эти воздействия можно условно разделить на стимулирующие социальную активность и сдерживающие ее (барьеры). Например, несформированность социальных институтов, регламентирующих, организующих и регулирующих общественную активность, а также утрата традиций или кризисное состояние экономики могут существенно снизить готовность к социальной активности у значительного процента населения. Для нас концептуально важным является положение о том, что психологические факторы преломляют воздействие на готовность к социальной активности всех остальных, поскольку включенность в эту активность является добровольной.

Соответственно психологические факторы играют важную роль в ряду стимуляторов социальной активности, но также и ее барьеров. Готовность к ней снижают мизантропия, эгоизм, опасения неодобрительного отношения к общественно активным людям со стороны окружающих, недостаточная осведомленность о возможных формах этой активности, низкое социальное доверие и т.д. Повышают эту готовность альтруизм, выраженная гражданская позиция, субъективное экономическое благополучие. В этой связи представляет интерес изучение готовности к социальной активности и ее детерминации у представителей социальной группы, которая традиционно рассматривается в качестве основы стабильности и развития общества. Речь идет о среднем классе и его отдельных подгруппах.

Теоретико-эмпирический анализ показывает, что средний класс как особая социальная группа отличается специфическим образом жизни, системой ценностей и ролью в обществе (см. [Андреев, 2007; Бавин, 2006; Горюнова, 2008; Дилигенский, 2002; Заславская, Громова, 1998; Попова, 2005; Седова, 2007; Тихонова, 2007; Хахулина, 1999] и др.). Ранее нами уже было показано [Купрейченко, Моисеев, 2008, 2011], что особая социальная позиция среднего класса выражается в позитивном отношении к социальной (общественной) активности.

3. Результаты исследования

В ходе серии эмпирических исследований, как авторских [Купрейченко, Моисеев, 2008, 2011][2], так и выполненных в Центре исследования гражданского общества и некоммерческого сектора НИУ ВШЭ (массовый опрос населения по общественной активности), были выявлены особенности общественной (социальной) активности различных подгрупп и психологических типов представителей среднего класса.

Согласно нашей теоретической концепции, представленной выше, социальная активность детерминируется целым спектром факторов: социальных, психологических, экономических. Влияние внешних (экономических, правовых, социальных) опосредствуется (преломляется) внутренними — психологическими. Одним из результатов такого «двуступенчатого» влияния является субъективный экономический статус.

В ходе массового опроса населения по общественной активности установлено, что к «нижнему» среднему классу относят себя 36% респондентов, к «среднему» — 56, к «высшему» — 4%. В последней подгруппе отмечено некоторое преобладание мужчин, больше молодежи 18–30 лет и меньше людей старше 46 лет. В то же время по сравнению с другими в подгруппе «среднего» среднего класса несколько меньше людей со средним и больше с высшим образованием. Чем выше статус, тем чаще респонденты пользуются Интернетом — практически каждый день это делают 25% представителей «нижней», 40 «средней» и 53% «высшей» подгруппы среднего класса. Для «нижнего» среднего класса менее значимы права и свободы граждан, включая право на труд, образование и хорошо оплачиваемую работу по специальности, но более значимо право на социальное обеспечение в старости и бесплатную медицинскую помощь. При этом «верхний» средний класс считает, что сегодня права и свободы соблюдаются в стране лучше, чем два-три года назад (8, 15 и 21% соответственно). Он также считает, что наука,

[2] Выборка — 397 респондентов, проживающих в Москве и Московской области, в возрасте от 17 до 69 лет. Программа исследования включает следующие содержательные блоки: блок самооценки экономического статуса, его индикаторов, уровня и динамики; блок ценностей — методика «Базовые ценности и антиценности россиян»; блок самооценки социальной активности — авторский методический прием изучения готовности к социальной активности; блок оценки социально-экономических характеристик — методика определения среднего класса Института социологии РАН [Тихонова, 2007; Горюнова, 2008]; блок оценки удовлетворенности различными сферами жизни — авторский методический прием изучения удовлетворенности различными сферами жизни; блок стратегий преодоления стрессовых ситуаций — опросник SACS в модификации Н.Е. Водопьяновой, Е.С. Старченковой.

культура, здравоохранение и социальное обеспечение в нашей стране находятся в лучшем состоянии, чем думают «нижний» и «средний», и реже считает, что в России неизбежны острые социальные конфликты. Он чаще испытывает гордость за свою страну и ожидает улучшения жизни в стране, реже испытывает обиду за страну и ожидает ухудшения жизни в ней. «Верхний» средний класс более счастлив и удовлетворен большинством сфер своей жизни.

В целом с переходом на более высокую ступень субъективного экономического статуса (см. таблицу) у представителей среднего класса возрастает процент тех, кто:

• считает, что среди окружающих его людей больше сплоченности (50% — нижняя подгруппа, 62 — средняя, 5% — высшая);

• относит себя к людям, способным объединяться с другими ради совместных целей (56, 68, 75% соответственно);

• в течение последнего года организовывал коллектив для решения своей или чужой проблемы (4, 6, 10%);

• считает, что сейчас среди окружающих его людей готовность помогать друг другу встречается часто (34, 33, 44%);

• считает, что сегодня в России права граждан на создание самостоятельных обществ, союзов, объединений, представляющих и отстаивающих права и интересы граждан, реализуются удовлетворительно (28, 34, 39%);

• в целом удовлетворительно оценивают сегодня вклад общественных, негосударственных некоммерческих организаций в решение социальных проблем в нашей стране (34, 46, 49%);

• чаще доверяют всем общественным, некоммерческим организациям и инициативам (8, 8, 14%);

• считают, что общественные, некоммерческие организации и инициативы должны помогать властям в их планах и начинаниях (12, 15, 28%);

• считают, что власти должны создавать благоприятные условия для деятельности всех без исключения общественных, некоммерческих организаций и инициатив (18, 24, 31%);

• считают, что сейчас государство занимает правильную позицию в отношении общественных, некоммерческих организаций и инициатив (20, 23, 36%).

Кроме того, представители «верхнего» среднего класса реже не знают и не слышали ни о каких общественных, некоммерческих организациях и инициативах в своем городе (селе, поселке) (22, 18, 13%).

«Средний» средний класс опережает другие подгруппы по частоте ответа: в течение последнего года участвовал (-а) в субботниках, мероприятиях по благоустройству подъезда, двора, города (села, поселка) (24, 29, 25%).

Имеются некоторые различия в уровне доверия различным общественным организациям и представлениях о их роли в обществе. Например, «верхний» средний класс чаще доверяет садовым товариществам и правозащитным организациям, а «средний» — ветеранским объединениям и обществам защиты прав потребителей. Важно, однако, что по большинству показателей *участия в общественной активности* не выявлено значимых различий между подгруппами среднего класса.

Распределение ответов на вопросы об общественной активности у подгрупп среднего класса, % от выборки

Вариант ответа	Подгруппы среднего класса		
	«Нижняя»	«Средняя»	«Верхняя»
Если говорить об окружающих людях, среди них сегодня больше согласия, сплоченности	50	62	75
Я отношу себя к людям, готовым объединяться с другими людьми для каких-либо совместных действий, если их идеи и интересы совпадают	56	68	74
Сейчас среди окружающих меня людей готовность помогать друг другу встречается часто	34	33	44
В течение последнего года участвовал в субботниках, мероприятиях по благоустройству подъезда, двора, города (села, поселка)	24	29	26
В течение последнего года организовывал коллектив для решения своей или чужой проблемы	4	6	10
Сегодня в России права граждан на создание самостоятельных обществ, союзов, объединений, представляющих и отстаивающих права и интересы граждан, реализуются удовлетворительно	28	34	39
Не знаю и не слышал ни о каких общественных, некоммерческих организациях и инициативах в нашем городе (селе, поселке)	22	18	13
Я доверяю всем общественным, некоммерческим организациям и инициативам	8	8	14
Общественные, некоммерческие организации и инициативы должны помогать властям в их планах и начинаниях	12	15	28
Власти должны создавать благоприятные условия для деятельности всех без исключения общественных, некоммерческих организаций и инициатив	18	24	31
Сейчас государство занимает правильную позицию в отношении общественных, некоммерческих организаций и инициатив	20	23	36
В целом удовлетворительно оцениваю сегодня вклад общественных, негосударственных некоммерческих организаций в решение социальных проблем в нашей стране	34	46	49

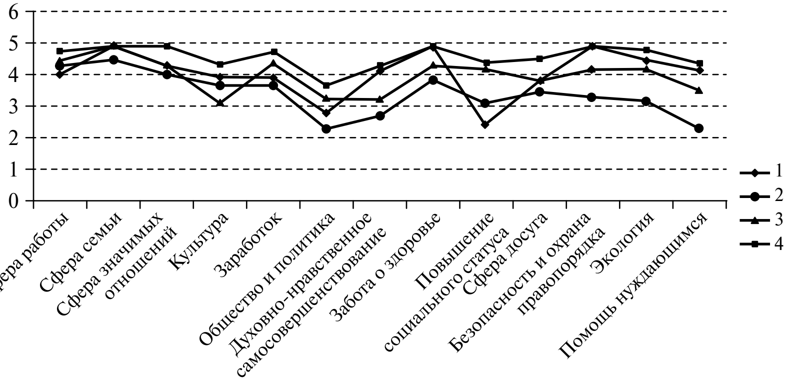
Полученные данные демонстрируют различия в мировоззрении, образе жизни и гражданской позиции различных подгрупп среднего класса. Эти результаты могут быть дополнены данными психологического исследования. В исследовании А.Б. Купрейченко и А.С. Моисеева [Купрейченко, Моисеев, 2008, 2011] было установлено, что причисление себя к одной из трех подгрупп среднего класса (нижней, средней или верхней) связано с различиями по многим переменным социального самоопределения. В их числе: значимость различных сфер жизни и удовлетворенность ими; ожидания и цели, а также самооценка собственных возможностей их достижения; субъективные критерии социальной и экономической категоризации, принимаемые и отвергаемые ценности.

Представители «нижнего» среднего класса сопротивляются сложным внешним условиям, пытаясь сохранить и усилить свое социальное положение. Для них характерна социальная активность в сфере семьи. Социальное самоопределение представителей «среднего» среднего класса направлено на консервацию своего социального положения. Их социальная активность проявляется в работе. Социальное самоопределение «верхнего» среднего класса можно охарактеризовать как позитивное, оптимистичное, ориентированное и на личные интересы (самореализацию и развитие), и на социальные ценности и благополучие страны. Их социальная активность направлена на изменение общества. Важно, что уровень дохода не является ключевым фактором идентификации представителей различных подгрупп среднего класса. Это еще раз убеждает в том, что изучается фактически субъективный (психологический) феномен.

Считают себя социально активными примерно половина представителей подгрупп «нижнего» и «среднего» среднего класса. В подгруппе представителей «верхнего» среднего класса 76% считают себя социально активными, а 24% так не считают. Выявленные различия демонстрируют особенности социальной позиции представителей отдельных подгрупп среднего класса, их основные жизненные ориентиры и направления настоящей и будущей социальной активности. В целом с ростом субъективного социального статуса у представителей среднего класса мотивация и направленность социальной активности трансформируются от личной (сфера семьи) к общественной (работа, общество в целом).

Для более глубокого анализа психологической детерминации социальной активности нами были выделены при помощи кластерного анализа по методу K-means четыре типа социального самоопределения представителей современного городского среднего класса [Купрейченко, Моисеев, 2008, 2011]. Критериями выделения типов выступала значимость различных сфер жизни и направлений жизнедеятельности (см. рисунок).

В ходе анализа было установлено, что полученные психологические типы различаются по критериям «интенсивности», а также «направленно-



Различия типов социального самоопределения по критерию значимости сфер жизни и направлений жизнедеятельности: 1 — тип «ориентированный на семью»; 2 — тип «отстраняющийся от общества»; 3 — тип «ориентированный на статус»; 4 — тип «демонстративный»

сти» социального самоопределения. Социальное самоопределение первого типа ориентировано на семью. Семья имеет абсолютную ценность, так как среди представителей данного типа не нашлось респондентов, не отметивших максимальную значимость этой личной ценности и этой сферы жизни. Повышение социального статуса, общество и политика представителей этого типа нисколько не интересуют, однако безопасность и охрана правопорядка в обществе для них крайне важны, так как только в этом случае их близким не будет ничто угрожать. Направленность на семью также выражается в высокой заботе о здоровье.

Социальное самоопределение второго типа характеризуется отстраненностью от социума. Социальные ценности для них менее значимы, «антиценности» менее неприемлемы. Поскольку для представителей этого типа получены высокие по сравнению с другими типами значения по шкалам стратегий совладающего поведения «непрямые действия» и «асоциальные действия», то можно предположить, что подобная отстраненность является защитным механизмом, помогающим преодолевать сложные ситуации. По всей вероятности, эти респонденты скорее приспосабливаются к условиям общества, нежели активно отстаивают свое место в нем.

Социальное самоопределение третьего типа ориентировано на материальный успех и высокое социальное положение. Успех в жизни понимается как повышение социального статуса и высокий заработок. Культура и духовно-нравственное самосовершенствование не слишком волнуют этих людей, так как эти сферы, с их точки зрения, не только не связаны с материальным статусом и социальным положением, но и могут мешать добиваться успеха в их понимании.

Социальное самоопределение четвертого типа характеризуется показной выраженностью социальной активности (демонстративный тип социального самоопределения). С одной стороны, социальные ценности для этого типа более значимы, чем для остальных типов, «антиценности» более неприемлемы. С другой стороны, значимость многих сфер жизнедеятельности у них ниже, чем у других типов. Например, семья значима для представителей этого типа чуть менее, чем для представителей первого типа. То же справедливо и в отношении безопасности и охраны правопорядка.

Анализ социально-демографических характеристик представителей выделенных четырех типов социального самоопределения показал отсутствие выраженных различий между типами. Однако некоторые особенности позволяют лучше понять специфику социального самоопределения каждого из них. Так, особенностью второго типа социального самоопределения (16% респондентов), отстраненного от общества, является преобладание мужчин. Три четверти респондентов, относящихся к этому типу, составляют представители «сильного» пола. Особенностью четвертого типа социального самоопределения (34%), демонстративного, является преобладание в нем молодых людей младше 35 лет и женщин. Большое количество молодежи среди представителей этого типа можно объяснить тем, что процесс социального самоопределения у них осуществляется отлично от зрелых респондентов. Их первичная социализация только подходит к своему завершению, они активно ищут свое место в мире, применяя различные жизненные стратегии. Для этих респондентов значим поиск себя, они пытаются зафиксировать в своем опыте те или иные элементы, которые формируют готовность к тому или иному поведению. Особое место занимает первый тип социального самоопределения (16%), ориентированного на семью. Примерно равное соотношение мужчин и женщин, молодых и зрелых свидетельствует о том, что «семейные ценности» носят универсальный характер, хотя и не слишком «популярны» в настоящее время.

4. Заключение

Выполненный анализ позволил предложить концептуальную модель детерминации социальной активности. Модель основана на теоретическом анализе, а также результатах серии эмпирических исследований социально-экономических подгрупп российского среднего класса и психологических типов социального самоопределения его представителей.

Установлено, что влияние социально-экономических факторов опосредствуется психологическими. Так, различия социальной самоидентификации представителей разных подгрупп среднего класса связаны со спецификой самоопределения каждой из его подгрупп. В частности, готовность к социальной активности у представителей городского среднего класса возрастает с переходом на более высокий уровень субъективного социального статуса. В целом проведенный анализ вносит вклад в анализ социально-психологической и экономико-психологической детерминации общественной (социальной) активности россиян.

Литература

Андреев А.Л. Мировоззрение и ценности среднего класса // Городской средний класс в современной России: аналитический доклад ИС РАН. М., 2007.

Бавин П. В ожидании среднего класса // Социальная реальность. 2006. № 1.

Горюнова С.В. Методологические проблемы выделения среднего класса в российском обществе // Сборник статей аспирантов факультета экономики ГУ ВШЭ. М.: Изд. дом ВШЭ, 2008.

Дилигенский Г.Г. Люди среднего класса. М., 2002.

Заславская Т.И., Громова Р.Г. К вопросу о «среднем классе» в российском обществе // Мир России. 1998. № 4.

Купрейченко А.Б., Моисеев А.С. Признаки группового субъекта у современного российского среднего класса: постановка проблемы // Личность и бытие: субъектный подход: материалы научной конференции, посвященной 75-летию со дня рождения члена-корреспондента РАН А.В. Брушлинского. М.: Ин-т психологии РАН, 2008.

Мерсиянова И.В., Якобсон Л.И. Общественная активность населения и восприятие гражданами условий развития гражданского общества. М.: Изд. дом ВШЭ, 2007.

Попова А. Россияне привыкли к своей стране // RBC daily. 2005. 5 марта. URL: http://www.rbcdaily.ru/news/society/index.shtml?2005/03/05/200157.

Седова Н.Н. Морально-нравственные ориентации представителей среднего класса // Городской средний класс в современной России: аналитический доклад ИС РАН. М., 2007.

Тихонова Н.Е. Критерии выделения и определение численности среднего класса в современном российском обществе // Городской средний класс в современной России: аналитический доклад ИС РАН. М., 2007.

Тихонова Н.Е., Мареева С.В. Средний класс: теория и реальность. М.: Альфа-М, 2009.

Хахулина Л. Субъективный средний класс: доходы, материальное положение, ценностные ориентации // Экономические и социальные перемены. Мониторинг общественного мнения. 1999. № 2.

И.В. Мерсиянова

Национальный
исследовательский университет
«Высшая школа экономики»

ОТНОШЕНИЯ ДОВЕРИЯ И НЕДОВЕРИЯ В ПРАКТИКАХ ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА В РОССИИ

Гражданское общество является одной из самых значимых сфер жизни современных обществ. Ядро жизнедеятельности гражданского общества составляют практики взаимопомощи и взаимной поддержки, защиты своих прав и свобод, самоорганизации по месту жительства, участия в местном самоуправлении, а также практики денежных пожертвований и добровольческой деятельности, участия в деятельности негосударственных некоммерческих организаций, гражданских инициатив и др.

В результате наших исследований показано, что доверяющие чаще недоверяющих вовлекаются в практики гражданского общества. Безусловно, существует и обратная зависимость, когда участие способствует формированию установок на доверие. Необходимым условием развития социальных практик гражданского общества, обеспечивающим устойчивость функционирования институтов гражданского общества, является оптимальный баланс доверия и недоверия.

В настоящей статье с этой точки зрения будут проанализированы отдельные практики гражданского общества на конкретном эмпирическом материале, полученном в ходе всероссийского опроса населения в рамках мониторинга состояния гражданского общества, который ведется Национальным исследовательским университетом «Высшая школа экономики» на базе Центра исследований гражданского общества и некоммерческого сектора с 2006 г. Массовый опрос городского и сельского населения проходил в 2011 г. по выборке, репрезентирующей население Российской Федерации в возрасте 18 лет и старше. Режим опроса — личное интервью (face-to-face) по месту жительства респондента. Объем выборочной совокупности — 2000 человек, отобранных на основе многоступенчатой стратифицированной территориальной случайной выборки. Опрос проходил на территории 43 субъектов РФ. Автор выражает благодарность Программе фундаментальных исследований НИУ ВШЭ, поддержавшей проведение данного исследования, а также Фонду «Общественное мнение», который на основе предложенного автором

инструментария исключительно добросовестно и качественно провел сбор эмпирической информации.

1. Доверие и участие населения в денежных пожертвованиях

Денежные пожертвования нуждающимся — это одна из форм социальной интеграции. В какой-то степени можно сказать, что это и форма выражения взаимного доверия: со стороны дающих — доверие тому факту, что просящий действительно нуждается, а со стороны просящих — что им помогут.

Практика денежных пожертвований нуждающимся одобряется абсолютным большинством россиян. На вопрос: «*Как, по Вашему мнению, у нас относятся к людям, которые делают денежные пожертвования: одобрительно или неодобрительно?*» ответили «одобрительно» 83%; «неодобрительно» — лишь 8; затруднились ответить 9%. Те, кто доверяет людям, чаще, чем в среднем, и чаще тех, кто не доверяет, полагают, что у нас одобрительно относятся к людям, которые делают денежные пожертвования (табл. 1)[1].

Таблица 1. Распределение ответов на вопрос: «Как, по Вашему мнению, у нас относятся к людям, которые делают денежные пожертвования: одобрительно или неодобрительно?» в целом по выборке и в зависимости от ответов на вопрос о доверии большинству людей, % от групп по столбцу

	Население в целом	Как Вы считаете, большинству людей можно доверять или в отношениях с людьми следует быть осторожными?		
		Большинству людей можно доверять	В отношениях с людьми следует быть осторожными	Затрудняюсь ответить
Доли групп	100	22	75	4
Одобрительно	83	89	82	65
Неодобрительно	8	6	9	14
Затрудняюсь ответить	9	6	9	21

[1] В ходе исследования была сформирована типологическая группа по признаку доверия либо недоверия людям вообще. Вопрос в анкете был сформулирован следующим образом: «Как Вы считаете, большинству людей можно доверять или в отношениях с людьми следует быть осторожными?». Тех, кто считает, что большинству людей можно доверять, оказалось примерно в 3,5 раза меньше, чем тех, кто полагает, что в отношениях с людьми следует быть осторожными (22 и 75% соответственно).

Мнения россиян о возможности доверять людям, делающим денежные пожертвования, разделились. Примерно одна треть считает, что таким людям можно доверять больше, и столько же полагает, что таким людям стоит доверять не больше, чем остальным. Считают, что им стоит доверять меньше, 6%. Четвертая часть опрошенных не знает людей, делающих денежные пожертвования. Также те, кто доверяет людям, чаще прочих полагают, что тем, кто делает денежные пожертвования, можно доверять больше, чем всем остальным (44%, в среднем — 33%).

Размышляя о том, на что, *на какие нужды они стали бы делать денежные пожертвования, если бы располагали необходимым для этого доходом*, респонденты прежде всего говорят о помощи слабым, главным образом детям. Чаще всего россияне отмечали «операции детям». На втором месте по доле ответов — помощь детским домам. На заботу о пожилых людях готовы были бы жертвовать деньги 35%, примерно столько же стали бы давать деньги на помощь инвалидам. Меньше всего тех, кто готов жертвовать деньги на поддержку экологических движений и развитие искусства, культуры (рис. 1).

Доверяющие людям чаще недоверяющих и чаще, чем в среднем, отмечают некоторые нужды, на которые они сделали бы денежные пожертвования, если бы располагали средствами: это помощь инвалидам (42%); помощь домам престарелых (37%); операции взрослым (32%). Те, кто полагает, что в отношениях с другими людьми следует быть осторожнее, чаще не отмечают ни одну позицию из перечня. Те, кто затруднился ответить на вопрос о доверии людям, чаще, чем в среднем, отметили одну позицию — развитие спорта (19%).

В качестве *посредников для передачи денег нуждающимся* респонденты чаще всего упоминают родных и близких этих нуждающихся (табл. 2). На втором месте, но с большим отрывом — государственные учреждения, социальные службы. На третьем и четвертом местах — местные благотворительные организации, фонды и все, кто окружают нуждающихся. Респонденты чаще всего уверены в том, что деньги дойдут нуждающемуся, в случае если он лично их получит. Так думает большинство опрошенных. Этот факт — еще одно свидетельство кризиса институционального доверия в российском обществе.

Выбирая посредников для передачи пожертвований в руки нуждающимся, доверяющие людям чаще, чем в среднем, и чаще недоверяющих отмечают местные благотворительные организации, фонды (18%). Те, кто затруднился ответить на вопрос о доверии, чаще отмечают религиозные, приходские общины, церковные организации (14%) и всех, кто окружает нуждающихся (19%).

В вопросе об *условиях, на которых они стали бы делать денежные пожертвования*, и в вопросе *о доверии различным формам сбора денежных пожертво-*

Рис. 1. Распределение ответов на вопрос: «На что, на какие нужды Вы стали бы делать денежные пожертвования, если бы располагали необходимым для этого доходом?», % от числа опрошенных

ваний не оказалось значимых различий по критерию доверия людям. В целом россияне при ответе на вопрос о том, при каких условиях они бы стали делать денежные пожертвования, чаще всего (81%) указывали, что будут делать это, если будут уверены, что их деньги пойдут по назначению. Решение проблемы невысокого доверия россиян к посредникам благотворительной деятельности является необходимым условием повышения активности массовой филантропии в России.

Только каждый пятый ответивший (19%) назвал значимым условие личного знакомства с адресатами оказанной им финансовой помощи. Еще 14% указали на важность морального удовлетворения от такого рода деятельности. Остальные предложенные условия набрали меньше десяти пунктов среди населения в целом и столько же (за редким исключением) в социально-демографических и типологических группах. Такие позиции, как близость по духу нуждающихся в помощи, улучшение качества повседневной жизни,

Таблица 2. Распределение ответов на вопрос: «Если бы у Вас не было возможности сделать пожертвование лично в руки нуждающимся, то через кого, через какие организации Вы бы это сделали?» в целом по выборке и в зависимости от религиозности респондентов, % от групп по столбцу

	Население в целом	В чем выражается Ваша принадлежность к вероисповеданию (конфессии)? (Карточка, один ответ)	
		По возможности выполняю предписания, но в богослужениях не участвую	По возможности выполняю предписания, изредка участвую в богослужениях
Доли групп	100	39	23
Родные и близкие нуждающихся	58	59	60
Государственные учреждения, социальные службы	14	14	17
Местные благотворительные организации, фонды	11	11	10
Крупные компании, бизнесмены	2	2	1
Иностранные благотворительные организации, фонды	1	1	1
Инициативные гражданские группы, движения	4	5	4
Религиозные, приходские общины, церковные организации	9	6	15
Объединения людей, имеющих личный, семейный опыт подобных проблем	9	8	12
Все, кто окружают нуждающихся	11	12	13
Не доверяю посредникам	14	14	12
Другое	1	1	0
Затрудняюсь ответить	5	5	4

получение льготы по уплате подоходного налога, помощь животным, указали от 7 до 3% отвечавших.

Уверенность в том, что пожертвованные деньги пойдут по назначению в большей степени, чем остальным ответившим, необходима жителям Москвы (90%) и респондентам с высоким — более 7 тыс. руб. — доходом (90%). Несколько меньше на это обращали внимание безработные (74%), мусульмане (75%), люди старше 60 лет (73%), и самый низкий показатель у респондентов с образованием ниже среднего (63%). В отличие от русских для татар (24%) и представителей других национальностей (29%) более важным является условие личного знакомства с тем, кому оказывается финансовая помощь. Это обусловливает то, что такая же тенденция прослеживается и по принадлежности к религиозным конфессиям. Мусульмане и представители других религиозных конфессий (обе группы по 25%) чаще, чем православные и атеисты, указывали на это условие.

Респонденты чаще всего уверены в том, что деньги дойдут нуждающемуся, тогда, когда он лично их получит. Так думает большинство опрошенных. Когда деньги собирают друзья или знакомые, это тоже вызывает сравнительно больше доверия. Сравнительно часто упоминаются также банковские перечисления и сбор средств по месту работы. Другие формы перечисления денег вызывают доверие меньше чем у 10% опрошенных (рис. 2).

Рис. 2. Распределение ответов на вопрос: «Какая форма сбора денежных пожертвований вызывает у Вас больше доверия, чем остальные?», % от числа опрошенных

Вполне логично следующее наблюдение: среди тех, кто доверяет религиозным, приходским общинам, церковным организациям как посредникам благотворительной деятельности, с большей долей вероятности можно встретить респондентов, не только выполняющих предписания религии, но и участвующих в богослужениях (см. табл. 2). Опрошенные, выполняющие предписания религии и участвующие в богослужениях, чаще доверяют таким формам сбора денежных пожертвований, как милостыня, подаяние и сбор средств друзьями, знакомыми.

Таким образом, баланс доверия и недоверия является необходимым условием развития денежных пожертвований как социальной практики гражданского общества в России. Посмотрим, как проявляются выявленные закономерности в отношении участия населения в добровольческой активности.

2. Доверие и участие россиян в добровольчестве

Нами добровольчество определяется как общественно полезная деятельность, осуществляемая людьми без принуждения на безвозмездной основе и в интересах организаций, групп и лиц, не являющихся членами их семей или их близкими родственниками.

В ходе уже упоминавшегося опроса населения, проведенного нами в 2011 г., респондентам вначале пояснили, что люди, которые занимаются добровольческим трудом, это те, кто: «...делает что-то общественно полезное без принуждения и вознаграждения НЕ для членов семьи и НЕ для близких родственников». Далее был задан вопрос: *«Если НЕ говорить о семье и ближайших родственниках, за последний год Вам приходилось или не приходилось заниматься добровольческим трудом, т.е. делать что-то общественно полезное без принуждения и вознаграждения НЕ для членов семьи и НЕ для близких родственников?»*. Сказали, что приходилось, 35%, не приходилось — 60%. Затруднились ответить на этот вопрос 5%. Те, кто считает, что большинству людей можно доверять, чаще тех, кто склоняется к мнению, что в отношениях с другими людьми следует быть осторожнее, говорят, что им приходилось заниматься добровольческим трудом (39 и 34% соответственно).

В среднем добровольческий труд отнимает у занятых им россиян 16 ч в месяц. На вопрос: *«Оцените, пожалуйста, хотя бы примерно, сколько времени в среднем за месяц Вы потратили на такую добровольную безвозмездную работу?»* отвечали только те, кто такой работой занимался. Это, напомним, 35% от числа опрошенных. Если судить по ответам на этот вопрос, более 50 ч добровольный труд занял лишь у 2%. Еще 9% сказали, что потратили на добровольческую безвозмездную работу от 11 до 49 ч в месяц. От 6 до 10 ч потратили на такую работу 2%. У 5% респондентов такая работа отняла 3–5 ч в месяц, и такая же доля респондентов потратила на добровольческую работу 1–2 ч в месяц.

Те же 35% опрошенных, которые сказали, что занимались теми или иными видами добровольческого труда, отвечали на вопрос: *«Через какие именно организации Вы осуществляли эту деятельность? Или Вы действовали в одиночку?»*. Больше половины из отвечавших на этот вопрос сказали, что они действовали в одиночку. Те, кто отмечал ту или иную организацию, сказали, что занимались добровольческим трудом по месту работы (6%). Упомянули организации по месту жительства 3%. Другие организационные формы упоминались еще реже.

Большинство респондентов (79%) полагает, что у нас одобрительно относятся к людям, которые занимаются добровольческим трудом, что неодобрительно — лишь 9%. Среди тех, кто считает, что большинству людей можно доверять, чаще встречается мнение, что у нас к людям, которые занимаются добровольческим трудом, относятся одобрительно, чем среди тех, кто полагает, что в отношениях с другими людьми следует быть осторожнее (84 и 79% соответственно).

Тех, кто, отвечая на вопрос: *«По Вашему мнению, людям, которые занимаются добровольческим трудом и которых Вы лично знаете, можно доверять больше, чем всем остальным, меньше или так же, как и тем, кто добровольческим трудом не занимается?»*, склоняются к мнению, что таким людям можно доверять больше, оказалось 35%. Тех, кто полагает, что таким людям следует доверять меньше, — лишь 4%. Полагают, что людям, занимающимся добровольческим трудом, следует доверять так же, как и прочим, 33%. Сказали, что не знают людей, занимающихся добровольческим трудом, 23%. Затруднились ответить на этот вопрос 7%. Сказывается доверие людям вообще и на оценках того, насколько можно доверять лично знакомым людям, занимающимся добровольческим трудом. «Доверяющие» чаще «осторожных» полагают, что добровольцам можно доверять больше (43 и 33% соответственно).

Несмотря на то что добровольчество представляет собой социально одобряемую деятельность, позитивно влияет на формирование установки на доверие к занимающемуся добровольчеством человеку, уровень вовлеченности россиян в эту деятельность остается на протяжении всех лет, по которым мы делаем замеры в рамках мониторинга состояния гражданского общества, на невысоком уровне. Почему люди мало занимаются добровольчеством? Что мешает, препятствует этому в бóльшей степени? Чаще всего опрошенные приписывали причину недостаточного развития добровольческой деятельности тому, что доходы граждан низки. Довольно часто отмечались и причины, не связанные с бедностью людей. Это недоверие тем, кто нуждается в помощи, и падение нравственности. На четвертом месте — отсутствие ценностей добровольчества у граждан, а на пятом — недоверие тем, кто организует труд добровольцев (рис. 3). Размышляя о причинах того, почему люди мало занимаются добровольчеством, доверяющие чаще отмечали вариант «недостаточная информированность о деятельности общественных организаций» (19%).

Рис. 3. Распределение ответов респондентов на вопрос: «Как Вы думаете, почему люди мало занимаются добровольчеством? Что мешает, препятствует этому в бóльшей степени?», % от числа всех опрошенных

По возрасту не оказалось заметных различий в распределении ответов на этот вопрос, но значимые различия есть в группах по образованию. Те, у кого высшее образование, реже затрудняются с ответом и чаще в качестве причин недостаточного развития добровольчества отмечают недоверие государственным или муниципальным учреждениям, которые организуют труд добровольцев, и недоверие тем, кто организует труд добровольцев вообще (21 и 24%). Люди с начальным профессиональным образованием чаще говорят о недоверии тем, кто организует труд добровольцев (27%).

Есть некоторые различия в распределении ответов на этот вопрос по уровню доходов. Те, у кого не было доходов в предыдущем месяце, чаще, чем в среднем, называли в качестве причины недостаточной вовлеченности в добровольческий труд низкие доходы граждан (61%). Те, чей доход составляет от 12 001 до 20 000 руб., в качестве причины чаще, чем в среднем, указывали на недостаточную информированность граждан о деятельности общественных организаций (19%). Самые состоятельные (с доходом от 20 тыс. руб.) чаще, чем в среднем, говорили о недоверии тем, кто организует труд добровольцев (26%), и недоверии государственным/муниципальным учреждениям, которые организуют труд добровольцев (24%). Распределение по материальному положению семьи, выраженному через потребительские возможности, демонстрирует примерно ту же картину: самые бедные указывают на низкие доходы, а самые состоятельные — на недоверие институтам, организующим добровольческий труд.

Различия по роду занятий в ответах на этот вопрос тоже зафиксированы. Руководители чаще, чем в среднем, отмечают вариант «недоверие государственным/муниципальным учреждениям, которые организуют труд добровольцев» (22%). Специалисты тоже чаще, чем в среднем, отмечают этот вариант (23%), а также чаще говорят о недоверии вообще (26%). Безработные обеих категорий (и те, кто не работает и не планирует искать работу, и те, кто не работает, но ищет работу) чаще указывают на низкие доходы граждан (63 и 60% соответственно).

В распределении по типам населенных пунктов можно отметить, что москвичи чаще указывают на низкий уровень доверия тем, кто организует труд добровольцев (34%), а жители крупных городов (от 250 тыс. до 1 млн человек) чаще отмечают отсутствие ценностей добровольчества у граждан (27%).

Таким образом, на вовлеченность россиян в добровольчество оказывает влияние множество факторов, неучет влияния среди которых доверия/недоверия является ошибочным.

3. Заключение

В статье рассматривается взаимное влияние доверия и вовлеченности населения в социальные практики гражданского общества на примере добровольческого труда и денежных пожертвований. Эти социальные практики отличаются наибольшей социальной значимостью, массовостью, постоянством и составляют устойчивое ядро жизнедеятельности гражданского общества.

Взаимное влияние доверия и вовлеченности населения в добровольчество и денежные пожертвования проявилось в ходе нашего исследования следующим образом. Приведем один пример. С одной стороны, опыт участия в благотворительности связан с доверием другим людям. Те, кому приходилось что-либо делать за последний год безвозмездно для других, чаще тех, кому этого делать не приходилось, уверены, что большинству людей можно доверять. Та же закономерность обнаружена и в отношении людей из ближайшего окружения. Люди, имеющие опыт общественной деятельности на благо других людей, чаще уверены в том, что большинству окружающих можно доверять.

С другой стороны, те, кто считает, что большинству людей можно доверять, чаще тех, кто склоняется к мнению, что в отношениях с другими людьми следует быть осторожнее, говорят, что им приходилось заниматься добровольческим трудом (39 и 34% соответственно). Среди тех, кто считает, что большинству людей можно доверять, чаще встречается мнение, что у нас к людям, которые занимаются добровольческим трудом, относятся одобрительно, чем среди тех, кто полагает, что в отношениях с другими людьми следует быть осторожнее (84 и 79% соответственно). Сказывается доверие людям вообще и на оценках того, насколько можно доверять лично знакомым людям, занимающимся добровольческим трудом. «Доверяющие» чаще «недоверяющих» полагают, что добровольцам можно доверять больше (43 и 33% соответственно).

Доверие и недоверие выполняют специфические функции по отношению к социальным практикам гражданского общества. Доверие выступает основой самоорганизации, совместной деятельности людей, служит поддержанию моральных основ и социальных норм, обеспечивает социальную интеграцию, определенный уровень коммуникации индивидов и их общностей. Существующий уровень доверия в определенной ситуации формирует перцептивную установку на ее восприятие. Недоверие защищает от нежелательных последствий взаимодействия, вызывает дистанцирование и, как результат, недостаточный уровень вовлеченности населения в повседневные практики гражданского общества.

Таким образом, отсутствие оптимального баланса доверия и недоверия будет затруднять вовлечение населения в социальные практики гражданского общества, что является препятствием для становления их как массовых и распространенных. Оно способствует появлению спорадических и недостаточно освоенных социальных практик, что будет затруднять становление самого гражданского общества как одного из базовых институтов российского общества.

А.Н. Мочалов

Уральская государственная юридическая академия, Екатеринбург

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНО-ПРАВОВОЙ АСПЕКТ ФОРМИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ БАЗЫ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

Право граждан участвовать в управлении государственными (шире — публичными) делами является одной из ключевых характеристик современных демократических режимов. Разнообразие форм и способов участия граждан в решении публичных дел является своеобразным (при этом, разумеется, не единственным) индикатором степени «демократизации» общества. В настоящее время общепризнанно, что наиболее полно данное право может быть реализовано прежде всего на местном уровне. Это положение закреплено, в частности, в преамбуле к Европейской хартии местного самоуправления (1985 г.), которая действует в настоящее время в 44 государствах, включая Россию. Конституция РФ (ст. 3) также исходит из признания местного самоуправления в качестве одной из форм осуществления народом своей власти. В развитие данного принципа ст. 130, 131 Конституции РФ вводят категорию «население» для обозначения основного субъекта права на осуществление местного самоуправления. Так, Конституция РФ закрепляет гарантию самостоятельного решения населением вопросов местного значения и самостоятельного определения им структуры органов местного самоуправления.

Признание за населением статуса носителя муниципальной власти неизбежно требует существования механизмов, позволяющих осуществлять эту власть максимально эффективно. На этом делает акцент и Европейская хартия местного самоуправления, определяя местное самоуправление как «право и реальную способность... регламентировать значительную часть публичных дел и управлять ею» (ст. 3 Хартии). В противном случае при недостаточности или отсутствии таких механизмов местное самоуправление приобретает формальный характер; муниципальная власть, утратив ключевой признак реальности, становится не более чем декорацией; граждане утрачивают возможность эффективной реализации права на участие в управлении публичными делами. Все это порождает отчуждение муниципальной власти от граждан, утрату доверия населения к местным органам власти, падение авторитета местного самоуправления и в целом всех демократических институтов.

Местное самоуправление только тогда выполняет свое предназначение, когда население обладает реальными полномочиями по решению местных задач, чувствует свою сопричастность к судьбе муниципального образования и может оценить результат ранее принятых им решений. Сказанное обусловливает необходимость уделить более пристальное внимание населению муниципального образования как субъекту реализации местного самоуправления.

Население любого муниципального образования предстает перед нами в нескольких аспектах, или измерениях. Об одном из них — формально-юридическом (когда население рассматривается как коллективный субъект — носитель муниципальной власти с присущим ему объемом прав и обязанностей) уже говорилось выше. В числе других измерений — социальное и институциональное. В социальном измерении население представляет собой социальную сеть (network), включающую в себя акторов (в качестве таковых выступают жители муниципального образования, их объединения, также являющиеся в свою очередь сетями, — органы территориального общественного самоуправления, местные общественные объединения, отделения политических партий и пр., местные хозяйствующие субъекты и т.д.) и связи между ними. Сущность социального измерения населения может быть выражена широко используемым понятием «местное сообщество». Институциональное измерение заключается в наличии определенных устойчивых поведенческих стереотипов, формальных и неформальных правил (институтов), регулирующих возможное и должное поведение акторов внутри местного сообщества, структурирующих отношения между ними.

Все три названные измерения тесно взаимосвязаны. Существующие правила образуют своего рода институциональный каркас (framework), который определяет характер взаимодействия между акторами и в конечном счете оказывает влияние на весь дизайн социальной сети (типологию акторов, виды и число связей между ними, степень устойчивости связей и т.д.). Акторы посредством взаимодействия могут модифицировать существующие правила, а также создавать новые, которые, становясь устойчивыми, пополняют институциональный каркас. Формальные институты, составляющие основу каркаса, исходят от государства и органов местного самоуправления и оформляются в виде правовых норм, определяющих юридический статус населения муниципального образования и иных акторов. Юридический статус воплощается в субъективных правах и обязанностях, которые в свою очередь оказывают решающее влияние на поведение субъектов, в частности на способы участия граждан в управлении местными делами.

Таким образом, эффективность местного самоуправления, реальность муниципальной власти, исходящей от населения, во многом определяются существующими институтами, значительная часть которых создается в результате правотворческой деятельности государства и самого местного самоуправления. В данном случае представляется обоснованным выделить институционально-правовой аспект местного самоуправления. Роль формальных институтов не следует абсолютизировать: без сомнения, в каждом конкретном случае на их реализацию оказывают влияние экономические, социально-психологические, политические, демографические и иные факторы (которые как раз и служат детерминантами разнообразия подходов к решению местных дел в различных муниципальных образованиях). В то же время именно институты, по словам Д. Норта, «задают структуру побудительных мотивов человеческого взаимодействия» [Норт, 1997, с. 17]. В связи с этим можно утверждать, что институциональный каркас местного самоуправления играет далеко не последнюю роль в определении степени активности местного населения, его вовлеченности в процессы принятия решений по вопросам местного значения. Юридическая составляющая этого каркаса включает в себя несколько уровней: верхний — федеральное законодательство, иные нормативно-правовые акты федерального уровня, а также действующие в России международные договоры; средний — нормативно-правовые акты субъектов РФ; нижний — муниципальные правовые акты, принимаемые непосредственно на местном уровне населением либо органами местного самоуправления.

Насколько востребованы сегодня в России институты, которые регулируют участие граждан, образующих население муниципального образования, в решении местных дел? Для ответа на этот вопрос следует обратиться к данным социологических исследований. Представляется возможным оценить потенциал активности населения и спрос на исследуемые институты сквозь призму вовлеченности граждан в социальные практики добровольческой деятельности. Исследование, проведенное в 2007 г. Высшей школой экономики на основе опроса по методике Георейтинга [Мерсиянова, Якобсон, 2007], показало, что около половины россиян в той или иной форме принимает участие в различных формах общественной деятельности (произошедшие с того времени изменения представляются несущественными, в связи с чем использование результатов данного исследования представляется возможным в настоящее время). Наиболее распространенной формой социальной активности респонденты называли субботники (40%). Практически все, кто принимал участие в тех или иных практиках гражданской активности, уверенны в их эффективности. Также от 30 до 50% опрошенных подтвердили свою готовность участвовать в различного рода благотворительных и иных общественных акциях. 76% опрошенных находят важным для себя делать что-то нужное, полезное для других людей. Чуть более половины (51%) указали, что для них является важной возможность оказывать влияние на принятие решений, от которых зависит жизнь города (села, поселка) и всей страны. 52% респондентов ответили, что в течение последнего года принимали участие в мероприятиях, организованных силами граждан по месту жительства. Помимо субботников, являющихся самыми популярными мероприятиями такого рода (их назвали 40% опрошенных), респонденты указывали также собрания (19%), посадку деревьев (11%), коллективные обращения (5%), праздники, участие в охране порядка, ремонт лавочек и детских площадок (по 4%), акции протеста (3%) и некоторые другие формы. Однако, отвечая на вопрос о том, какие формы участия населения в решении вопросов местной жизни являются наиболее эффективными, 19% опрошенных отметили, что таковых не видят, еще 22% затруднились с ответом (что также можно расценить как отсутствие ясных представлений об эффективных формах гражданской активности по месту жительства); 16% считают эффективным участие в собраниях и конференциях; 15% — выступление в прессе; по 12% — опросы и обращения в органы местного самоуправления; 11% — участие в обсуждении вопросов социального развития муниципального образования и внесение предложений (при этом вариант «участие в публичных слушаниях» предлагался отдельно, его выбрали только 7% опрошенных); по 10% — территориальное общественное самоуправление (ТОС), участие в публичных акциях, в работе депутатских органов и реализацию инициатив на средства грантов. Правотворческую инициативу граждан считают эффективной формой участия в осуществлении местного самоуправления только 3% граждан. Показательно также, что знают о существовании ТОС (или хотя бы слышали о нем) лишь 17% опрошенных; о домовых комитетах, старших по домам (подъездам) — 33%; об имеющихся в городе (поселке, селе) местных гражданских инициативах, направленных на решение какой-либо проблемы, — 11%. Только 10 и 12% соответственно считают, что ТОС и старшие по дому (подъезду) приносят пользу людям.

В числе причин, препятствующих активному участию населения в решении вопросов местной жизни, опрошенные называли неверие в возможность оказывать влияние на принятие решения (38%), индивидуализм граждан (33%), недостаток времени (28%), низкое доверие властям (23%). 28% россиян убеждены, что населению присуще безразличие к общим делам; 10% полагают, что препятствием гражданской активности является неуверенность в том, что и другие жители будут принимать участие в решении вопросов местной жизни; 13% отметили низкий уровень взаимного доверия граждан. Однако 54% респондентов, несмотря на это, выразили готовность помогать другим людям. 60% заявили, что стали бы проявлять более высокую гражданскую активность по месту жительства, если бы вокруг было больше таких людей, с которыми у них много общего (при этом 78% населения указали, что имеют дружеские или в целом нормальные отношения с соседями). 72% от числа опрошенных убеждены в том, что существуют мотивы, способные подвигнуть их соседей на участие в общественной жизни. Наиболее распространенные среди них — возможность благоустроить территорию (44%), гарантии результативности общественной деятельности (24%), уверенность в том, что другие жители тоже будут участвовать в общественной жизни (21%), возможность заработать (22%), возможность решить личную проблему (13%), стремление помочь людям (11%).

Данные социологических исследований в контексте рассматриваемой проблематики, на наш взгляд, отчетливо демонстрируют наличие нерешенных проблем и противоречий институционального характера и могут быть интерпретированы следующим образом. В российском обществе отчетливо проявляется стремление значительной части населения участвовать в выработке решений по общественно значимым вопросам (на это указывают такие индикаторы, как степень готовности участвовать в общественных акциях — до 50%, потребность принести пользу людям — ее указали 76%, уровень доверия к активистам — 46%, степень готовности помогать другим людям — 54% и др.). В то же время данное стремление является по большей части нереализованным, носит преимущественно потенциальный характер, поскольку существующие формы гражданского участия населения на местном уровне, институционализированные в действующем законодательстве и муниципальных правовых актах, явно не пользуются популярностью (даже в собраниях — самой популярной форме, не считая «субботников», участвовал лишь каждый пятый гражданин, доли участия в остальных формах крайне малы).

Причины «гражданского неучастия» также наглядно видны в результатах опроса. Формы участия населения в осуществлении местного самоуправления, закрепленные в Федеральном законе «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», находят эффективными лишь 10–15% россиян (в эффективности наиболее популярных среди граждан собраний и конференций убеждены лишь 16% опрошенных, тогда как участие в таких собраниях принимало 19%). Что, впрочем, неудивительно, учитывая, что почти 40% граждан не верят в свою возможность влиять на принятие решений, а каждый четвертый не доверяет власти. Другой причиной является недостаточная информированность населения о формах и механизмах гражданского участия (что также иллюстрируют результаты опроса, причем недостаточность информации, скажем, о ТОС и их пассивность выступают взаимообусловливающими факторами). Кроме того, серьезным сдерживающим фактором является «оглядка» граждан на своих соседей («будь мои соседи активнее — активнее стал бы и я», — примерно так считают почти две трети россиян), неуверенность в том, что какие-либо гражданские инициативы будут поддержаны окружающими, недоверие друг другу (о низком уровне доверия сказали 13% респондентов, а каждый третий убежден, что согражданам присущи индивидуализм и безразличие к общим делам).

Примечательно, что данные выводы коррелируют с результатами опросов, проведенных в 2009 г. в фокус-группах Институтом современного развития (ИНСОР). «Пассивность городских жителей в вопросах самоуправления порождается их убеждением в невозможности на что-либо влиять, — отмечается в итоговом докладе. — Также свою неготовность участвовать в местном самоуправлении респонденты мотивировали непрозрачностью власти и отсутствием ее реальной ответственности перед населением. Респонденты зачастую не верят ни в собственную нужность органам местного самоуправления, ни в то, что за их усилиями последуют реальные результаты. Они испытывают дефицит информации о полномочиях органов местного самоуправления и хотели бы видеть, что власть предпринимает попытки диалога с жителями» [Местное самоуправление..., 2009, с. 94].

В то же время надежду вселяют те три четверти взрослого населения, которые, несмотря на это, готовы приносить пользу людям. Именно из них состоит пласт, который образует «социальную базу» российского гражданского общества. Согласно И.В. Мерсияновой основную роль в конструировании социальной базы играют люди, участвующие в социальных практиках гражданского общества или, по крайней мере, ориентированные на это [Мерсиянова, 2009, с. 35–36]. В числе предпосылок самоорганизации социальной базы можно назвать наличие взаимного доверия жителей, распространенность информации о существующих социальных практиках, общую цель. Говоря о цели территориальных коллективов, И.В. Бабичев, к примеру, вводит категории «муниципальный общественный интерес» и лежащий в его сфере «муниципальный идеал» и рассматривает местное сообщество как целеустремленную систему, стремящуюся к такому идеалу [Бабичев, 2012, с. 51–57]. Вопрос о наличии у местного сообщества единой цели вызывает дискуссии в научных кругах, однако нельзя не согласиться с И.В. Мерсияновой, отмечающей, что цели взаимодействия внутри гражданского сообщества направлены на достижение некоторого общественного блага [Мерсиянова, 2008, с. 66].

Данные опроса, о котором говорилось выше, свидетельствуют о наличии ярко выраженного стремления значительной части населения к достижению общественного блага (так, почти половина опрошенных назвала в числе мотивов гражданского участия возможность благоустроить территорию проживания), и это стремление может служить инструментом целеполагания при конструировании социального взаимодействия. Важным индикатором, свидетельствующим о высоком потенциале взаимодействия внутри местных сообществ, являются хорошие или нормальные отношения с соседями (80%).

Однако довольно высокий уровень взаимного недоверия, «оглядка» на соседа и неуверенность в том, что сосед будет поступать таким же образом, наглядно свидетельствуют о недостаточно эффективных институтах, существующих внутри местных сообществ. Именно институты, будучи устоявшимися образцами и стереотипами поведения, служат гарантией уверенности участников взаимодействия, позволяют предсказывать поведение акторов. Отсутствие устоявшихся и общепризнанных институтов снижает уверенность и повышает неопределенность, что мы и видим в данном случае.

Уместным здесь будет еще раз отметить, что институциональная среда складывается как из формальных, так и неформальных правил. При этом само по себе наличие формальных институтов еще не свидетельствует об их эффективности в плане структурирования сетевых взаимодействий. К тому же неэффективные или малоэффективные институты, закрепленные в законодательстве, часто уже на муниципальном уровне дополняются сложными бюрократическими процедурами (административными барьерами), окончательно «убивающими» возможность их эффективной реализации.

Формальные институты могут обусловливать потенциальное сетевое взаимодействие, однако для их эффективной реализации зачастую могут требоваться вспомогательные институты, или институты-катализаторы. Здесь в качестве примера можно привести территориальное общественное самоуправление. Закрепленные в Федеральном законе «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» правила, регулирующие организацию и деятельность ТОС, во многом являются рамочными и требуют конкретизации в муниципальных нормативно-правовых актах с учетом существующих местных традиций. Однако на практике в большинстве муниципальных образований такая конкретизация затрагивает лишь вопросы создания и регистрации ТОС, создавая своеобразные «барьеры входа» (отнюдь не обусловленные какими-либо равноценными благами на «выходе»), и не касается конкретных форм и методов реализации общественных инициатив в рамках данного института, не вводит гарантий поддержки (материальной, информационной, организационной) со стороны местной власти и гарантий учета мнения органов ТОС при решении вопросов местного значения. Закономерный итог тому — неверие населения в эффективность ТОС и нежелание граждан самоорганизовываться в данной форме (как, впрочем, и в каких бы то ни было других формах гражданского участия по месту жительства, где присутствуют аналогичные проблемы). Вместе с тем закрепление в нормативно-правовых актах на муниципальном уровне гарантий деятельности ТОС и конкретных механизмов их вовлечения в процессы управления местными делами (институтов-катализаторов), а также распространение информации об эффективных социальных практиках гражданской самоорганизации и процедурах реализации этих практик повысили бы эффективность территориального общественного самоуправления (положительный опыт в данном направлении накоплен в ряде регионов, например в Архангельской и Волгоградской областях) и в целом служили стимулом развития социальной базы местного самоуправления.

Литература

Бабичев И.В. К вопросу о структуре территориального публичного коллектива (населения) муниципального образования и местных сообществ // Конституционное и муниципальное право. 2012. № 6. С. 51–58.

Мерсиянова И.В. Проблемы формирования социальной базы местного самоуправления в России // Вестник государственного и муниципального управления. 2008. № 1. С. 52–66.

Мерсиянова И.В. Социальная база российского гражданского общества // Общественные науки и современность. 2009. № 4. С. 35–45.

Мерсиянова И.В., Якобсон Л.И. Общественная активность населения и восприятие гражданами условий развития гражданского общества. Вып. 1. М., 2007.

Местное самоуправление в России: состояние, перспективы, пути совершенствования: итоговый доклад. М., 2009.

Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М., 1997.

Л.И. Никовская
Институт социологии РАН,
В.Н. Якимец
Институт проблем
передачи информации РАН

РЕСУРС ПУБЛИЧНОЙ ПОЛИТИКИ КАК ВАЖНЫЙ ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ И ПОЗИТИВНОЙ КОНСОЛИДАЦИИ МЕСТНОГО СООБЩЕСТВА

От организации публичной сферы и развитости ее институтов и механизмов в значительной мере зависит характер публичной политики. Публичная сфера — это «инновационный инкубатор», позволяющий «свежей крови» новых социальных технологий:

- оптимизировать механизм взаимодействия государства, бизнеса и гражданского общества;
- преодолевать с целью конструктивного реформирования закостенелость государственных институтов;
- подключать ресурс гражданских инициатив к формированию государственной политики и контролю за деятельностью власти.

Покажем на примере Курской и Костромской областей (дотационные регионы), как институт публичной политики (ПП) может «работать» на формирование стратегии партнерства и доверия во взаимодействии региональной власти и гражданского общества.

Согласно выявленной типологии ПП по данным 30 регионов России Курская область в 2009 г. характеризовалась *центрированным типом ПП* [Якимец, 2010, с. 113–128; Никовская, Якимец, 2012, с. 225–234].

Индексные оценки [Якимец, 2008, с. 107–121] представителей всех трех групп (бизнеса, государственной и муниципальной власти и НКО-сообщества) оказались солидарными (рис. 1), что говорило о *«сбалансированном в среднем»* характере проявления ПП в области. Власть не отрывалась в своих ожиданиях и притязаниях от основных носителей деловой и гражданской инициативы, а представители последней чувствовали климат заинтересованности и поддержки.

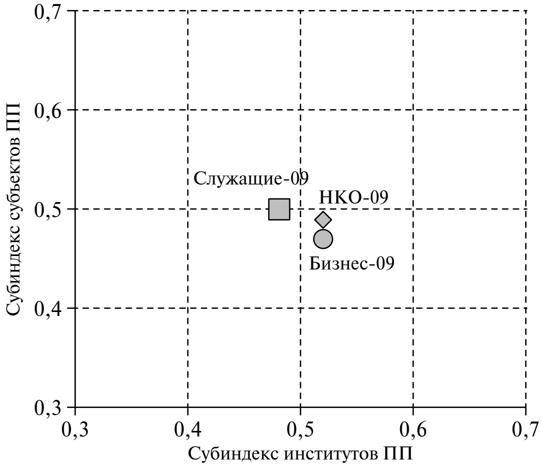


Рис. 1. Сводный ЯН-индекс публичной политики, Курская область, 2009 г.

Анализ функционирования институтов и субъектов ПП в области позволил установить, что она получает свое полное выражение в утверждении определенного «местного порядка». По мысли французского социолога Э. Фридберга, ПП являет собой «относительно автономное политическое создание, которое осуществляет на своем уровне регулирование конфликтов между заинтересованными сторонами, а также обеспечивает артикуляцию и приводит в соответствие их индивидуальные и коллективные цели и интересы» [Friedberg, 1993].

Корпоративистские тенденции, когда политико-административный режим пытается встроить институты гражданского общества (профсоюзы и общественные объединения, бизнес, партии, СМИ и др.) в вертикаль власти, не были выражены столь деструктивным образом, как в ряде других регионов России. Что это означает для существа понимания ПП? А то, что она по своей сути призвана управлять теми последствиями *разрегулирования* общества, которые порождаются корпоративистской политикой. Можно вполне согласиться с тем, что корпоративистские модели представительства интересов, когда в политике действует ограниченное число принудительных, неконкурирующих, иерархически упорядоченных и функционально различных образований, которые получают одобрение или лицензируются государством и стремятся к монополии на представительство интересов в соответствующей области, толкают общество в направлении нарастания состояния неравновесия. А это порождает «проблемы» и «дисфункции», которые в свою очередь становятся объектами ПП. По сути, ПП противостоит той *социальной асимметрии,* которую создает чрезмерная корпоративизация общества, когда интересы корпорации приходят в противоречие с интересами развития территории или местного сообщества. Какие это имеет социально-политические последствия? По наблюдению французских исследователей ПП [Muller, Surel, 1998, p. 13–14], «всякое *секторизованное* общество (социологическим выражением понятия “сектор” является корпорация. — *Примеч. авт.*) всегда сталкивается с проблемами социальной связанности. Такое общество неизбежно сталкивается с угрозами дезинтеграции. Однако это имеет место в том случае, когда оно оказывается неспособным преодолеть межсекторные противоречия и антагонизмы. Именно эти угрозы призвана преодолевать публичная политика».

Регионы, в которых выявлен *центрированный* тип ПП, к числу которых относилась Курская область в 2009 г., стремятся к сбалансированному учету взаимных интересов и ожиданий, диалогу и соответственно определенному — в пределах возможного — взаимодействию во имя решения задач устойчивого развития своей территории или местного сообщества. Представители НКО-сообщества и бизнеса области в 2009 г. в целом демонстрировали позитивный настрой в плане своей реализации в публичном пространстве. Однако результаты опросов госслужащих, представителей НКО и бизнеса в 2012 г. позволили нам выявить тенденцию, согласно которой Курская область стала набирать свойства региона с *разрывным* типом ПП (рис. 2).

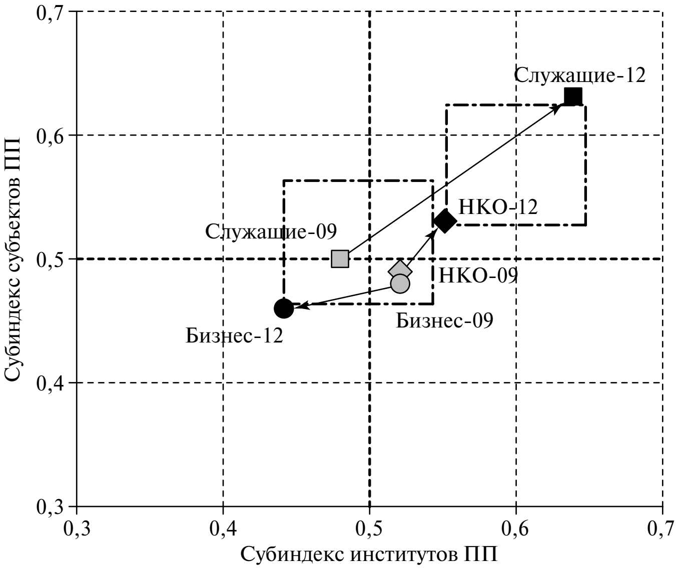


Рис. 2. ЯН-индексы публичной политики, 2009 и 2012 гг., Курская область

Здесь серыми точками показаны значения ЯН-субиндексов по данным 2009 г., а черными — для 2012 г. Наблюдается небольшое положительное изменение в оценках 55 представителей НКО, а оценки 74 госслужащих (36 от исполнительной и представительной власти и 38 сотрудников государственных и муниципальных учреждений) были существенно улучшены. В то же время значительно в худшую сторону изменились оценки 49 представителей малого и среднего бизнеса (21 владелец бизнеса и 28 наемных работников).

На рис. 3 даны среднегрупповые балльные оценки деятельности институтов ПП в Курской области со стороны представителей бизнеса в сравнении с оценками НКО и госслужащих. Хуже всего представители бизнеса оценили работу системы здравоохранения (2,96 балла из 10 возможных), действенность механизмов противодействия коррупции (3,14 из 10), работоспособность механизмов публичного контроля за деятельностью органов власти (3,29 из 10).

Ухудшение оценок представителей малого и среднего бизнеса можно объяснить тем, что кратный рост страховых взносов фактически оказался для ИП и малого бизнеса потерей перспектив развития. Последствия увеличения размера страховых взносов обязательного пенсионного и медицинского страхования для малого бизнеса и ИП обсуждались 28 января 2013 г. в Курской областной Думе. Было отмечено, что поскольку общая сумма отчислений взносов с 2013 г. увеличится в 2,2 раза по сравнению с предыдущим 2012 г., то это заметно ускорит отток предпринимателей из состава малого бизнеса и ИП. Информация о планах увеличения размеров страховых взносов была известна предпринимателям уже в 2012 г. Это и привело к тому, что ими была снижена оценка деятельности региональных институтов ПП, которые не смогли повлиять на решение федеральных властей о «поголовном» увеличении страховых взносов без учета малой прибыльности многих ИП и организаций малого бизнеса в области.

В Костромской области в 2012 г. нами было впервые проведено исследование состояния региональных институтов ПП и деятельности субъектов ПП. После сбора и обработки данных опроса трех групп респондентов (служащие, малый и средний бизнес, НКО) был выявлен тип ПП, который относится к *консолидированному типу в области низких индексных оценок*, но с тенденцией к *разрывному* типу (рис. 4).

Исследование было проведено в течение первой и второй декады мая 2012 г. практически сразу после отставки предыдущего губернатора, которая состоялась 13 апреля 2012 г. Кандидатура нового губернатора Костромской области была утверждена 28 апреля 2012 г. Результаты опроса выявили довольно негативные последствия «ручного управления» областью предыду-

Рис. 3. Оценка институтов публичной политики, 2012 г., Курская область

щим губернатором, характеризующегося, как показали обсуждения на ФГ, административно-командным стилем: открытый диалог с НКО-сообществом и бизнесом в области отсутствовал, был установлен достаточно жесткий контроль над местными СМИ и интернет-порталами. По итогам исследования по специальной методике был составлен антирейтинг субъектов и институтов ПП Костромской области. Лидером антирейтинга субъектов ПП оказались профсоюзы. Эксперты, опрошенные в ходе ФГ, пояснили, что

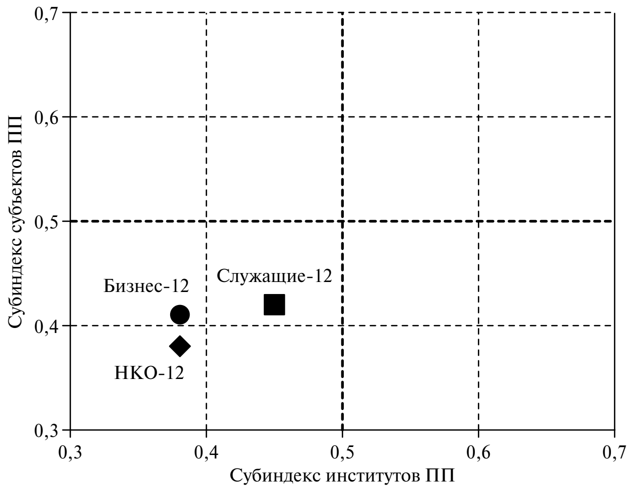


Рис. 4. Сводный ЯН-индекс публичной политики,
2012 г., Костромская область

речь идет не об отраслевых профсоюзах (образования, здравоохранения, культуры и т.д.), а об областной организации ФНПР, которая вместо активного отстаивания интересов и прав наемных работников занимается преимущественно распродажей собственности, доставшейся ей еще от советских профсоюзов. На втором месте в антирейтинге акторов ПП оказалось население, которое судя по полученным результатам практически не участвует в диалоге с региональной властью по социально значимым проблемам. Участники ФГ подтвердили факт пассивности населения, объяснив его сложившимися традициями патернализма, отсутствием веры в способность что-либо изменить собственными усилиями и нежеланием власти развивать гражданские и деловые инициативы членов местного сообщества. Данные результаты функционирования ПП в Костромской области подтвердили одну из основных гипотез проведенного исследования, что чем меньше развиты институты и субъекты публичной политики, тем больше степень социальной напряженности и конфликтности в регионе, недовольства слабой эффективностью государственного и муниципального управления, тем хуже показатели социального взаимодействия с основными активными группами региона и использования их потенциала для решения социально значимых проблем регионального сообщества. И, соответственно, наоборот: при конструктивном выстраивании публичной политики граждане не только «сверху» воспринимают *правильность принимаемых решений, но и подключены к поиску и реализации приемлемых решений и имеют институциональные каналы для вза-*

имного интенсивного обмена информацией, снятия напряжений и урегулирования конфликтных ситуаций.

Итак, потенциал и ресурс ПП является важным фактором устойчивого развития территорий и позитивной консолидации местного сообщества, а также в не меньшей степени способствует формированию высокой мотивации основных акторов поля публичной политики в направлении креативной, инновационной модернизации. Игнорирование или недоиспользование данного потенциала ПП формирует основы для вызревания социальных конфликтов и протестных настроений.

Литература

Никовская Л.И., Якимец В.Н. Анализ оценок представителями гражданского общества и власти состояния публичной политики в регионах России // XII Международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества: в 4 кн. / под ред. Е.Г. Ясина. Т. 1. М.: Изд. дом ВШЭ, 2012, С. 225–234.

Якимец В.Н. Индекс для оценки и мониторинга публичной политики // Публичное пространство, гражданское общество и власть: опыт развития и взаимодействия. М.: РАПН; РОССПЭН, 2008. С. 107–121.

Якимец В.Н. Состояние гражданского общества и публичной политики в субъектах РФ: индексы, региональная специфика и межрегиональные сравнения // Оценка состояния и развития гражданского общества России: проблемы, инструменты и региональная специфика: труды Ин-та системного анализа РАН. Т. 57. М., 2010. С. 113–128.

Friedberg E. Le pouvoir et la règle. P.: Éditions du Seuil, 1993.

Muller P., Surel Y. L'analyse des politiques publiques. P.: Monchrestien, 1998. P. 13–14.

Э.В. Новаторов

Национальный
исследовательский университет
«Высшая школа экономики»,
Санкт-Петербург

СОДЕРЖАТЕЛЬНАЯ ТЕОРИЯ МАРКЕТИНГА ДЛЯ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

1. Ведение

Некоммерческие организации (НКО) признаются независимыми от государства экономическими субъектами [Андреев, 2003]. Однако известный экономист Карл Поланьи считал, что термин «экономический» используется в двух значениях, имеющих разные корни. Они объясняются *содержательным* и *формальным* значениями. Содержательное значение (substantive meaning) «экономического» вытекает из факта зависимости человека от природы и других людей. Оно характеризует его взаимоотношения с природным и социальным окружением, которые обеспечивают ему средства удовлетворения материальных потребностей. Формальное значение (formal meaning) термина «экономический» основывается на логическом характере связи между целями и средствами, являемой в таких понятиях, как «экономичный» или «экономить» (economical, economizing). Оно подразумевает конкретную ситуацию выбора, а именно выбора между различными способами использования средств, порождаемого их ограниченностью [Polanyi, 1944].

Цель данной работы — предложить содержательную теорию маркетинга для некоммерческих организаций. Главный тезис статьи заключается в том, что существующая в литературе теория маркетинга для некоммерческих организаций основана на спорной *формальной* экономической интерпретации. Основываясь на результатах методов критического анализа, мы описываем перспективы изучения маркетинга некоммерческих организаций с точки зрения институциональной экономики и *содержательного* подхода.

Качественное поисковое исследование проведено по методологии конструктивизма и критической герменевтики — наук, направленных на интерпретацию каких-либо общественных феноменов [Bleicher, 1980].

2. Формальная теория маркетинга некоммерческих организаций

Формальная теория маркетинга для некоммерческих организаций была предложена профессором Гарвардской школы бизнеса Бенсоном Шапиро [Shapiro, 1973]. Однако ее идеологически подготовили и теоретически обосновали Филип Котлер [Kotler, 1975], Джеральд Зальтман [Kotler, Zaltman, 1971], Ричард Багоцци [Bagozzi, 1975].

Поскольку главной для этих ученых является концепция социального обмена и символических средств обмена, такой подход упоминается в маркетинговой литературе среди многочисленных других подходов и называется маркетинговой школой социального обмена [Shet et al., 1988]. Подход этой школы к изучению некоммерческого маркетинга основан на трех радикальных постулатах:

1) сфера применения маркетинга должна быть расширена за пределы коммерческого сектора;

2) разницы между маркетингом в коммерческом и некоммерческом секторах нет;

3) принципы маркетинга универсальны и нейтральны.

Анализ работ представителей этого направления позволяет заключить, что при разработке теории маркетинга НКО они опирались на концепции, позаимствованные из общественных наук — социологии, экономической антропологии и организационного поведения.

Эти дисциплины дали теории некоммерческого маркетинга три основополагающих тезиса:

1) некоммерческая организация является *открытой* системой, зависимой от внешней среды;

2) отношения с внешней средой у некоммерческой организации строятся только на основе двустороннего добровольного *обмена*;

3) мотивацией членов и клиентов некоммерческой организации являются *личные интересы* на основе принципа *quid pro quo* (ты мне — я тебе) [Kotler, 1975].

3. НКО как открытая система

Для формальной школы маркетинга НКО — это объединение людей, материалов и оборудования для достижения определенной цели в окружающем мире. Ссылаясь на классификацию формальных организаций, предложенную учеными Бло и Скоттом [Blau, Scott, 1962], школа формального маркетинга все формальные организации делит на четыре группы по принципу *qui bono* (кто получает пользу от деятельности организации): организации бизнеса, организации обслуживания, организации взаимной выгоды и общественные организации.

Поскольку согласно формальной школе маркетинга все типы организаций — это открытые системы, зависящие от внешней среды для выживания, то все четыре типа организаций рассматриваются как *ресурсоперерабатывающие* машины с определенными функциональными задачами. Главными задачами такой организации являются:

1) вход — привлечение материальных и человеческих ресурсов в организацию (input);

2) переработка — переделка ресурсов в продукты или услуги (throughput);

3) распределение — продвижение полученных продуктов и услуг конечному потребителю через механику обмена (output).

Главная цель такой организации — постоянная реакция на изменения внешней среды, чтобы обеспечить непрерывный приток ограниченных ресурсов, их эффективную переработку и удачный сбыт. Такая трактовка организации была позаимствована из теории организационного поведения, представленной работами Д. Катза и К. Кана [Katz, Kahn, 1966]. Эти американские ученые строят свою теорию на основе критики классической трактовки организации как *закрытой* системы или идеальной бюрократии, предложенной немецким социологом Максом Вебером [Weber, 1946].

Согласно формальному подходу, если НКО неэффективно привлекает ресурсы из окружающей среды, ее называют «малочувствительной» к клиентам организацией (unresponsive organization). И наоборот, если НКО эффективно привлекает ресурсы, ее называют «высокочувствительной» к внешней среде (responsive organization). Ф. Котлер связывает малочувствительную организацию с понятием «бюрократия» в негативном смысле, а высокочувствительную — с позитивным понятием «концепция маркетинга». Согласно такой философии менеджмент организации должен отказаться от бюрократизации и следовать канонам концепции маркетинга в своих отношениях с внешней средой.

4. НКО и двусторонний добровольный обмен

Как утверждает Котлер, маркетинг — это удовлетворение человеческих потребностей посредством обмена. Формальный подход утверждает, что двусторонний обмен ценностями — это единственный правильный способ удовлетворения человеческих потребностей в обществе. Соответственно НКО должна эффективно привлекать из внешней среды ресурсы и распределять услуги (переработанные ресурсы) именно на основе механизма двустороннего обмена. Исторический характер двустороннего добровольного обмена отстаивает в экономической антропологии школа формалистов [Belshaw, 1965]. Совершение обмена требует, как минимум, двух условий:

1) участников обмена должно быть не меньше двух;

2) у каждого из участников должны быть равноценные ресурсы для обмена.

Такой обмен трактуется как сделка, или трансакция, и идеально объясняет механику рыночного механизма, мотивацию личного интереса, стихийного действия «невидимой руки рынка» и, наконец, ответ Адама Смита обществу на вопрос о том, откуда берутся источники богатства наций.

Однако формальные экономисты упираются в тупик, когда с помощью механики двустороннего добровольного обмена они пробуют объяснить ситуацию, когда донор бесплатно сдает кровь, дарятся подарки, прихожане делают пожертвование в церковь. Эту проблему формальные экономисты решают следующим образом. Они считают, что обменивать можно не только такие ценности, как «вещи, услуги и деньги», но и такие ресурсы, как «время, энергия и чувства» [Kotler, 1975]. Обмен может быть не только экономическими ценностями, но и социальными нематериальными или смешанными социально-материальными ценностями. Такое широкое понимание средств обмена было позаимствовано Котлером и Багоцци из индивидуалистической теории социального обмена, предложенной Джорджем Хомансом в американской социологии [Homans, 1969].

5. НКО и личный интерес

Согласно формальному подходу трактовки маркетинга НКО удовлетворение личных интересов — наиболее действенная мотивация для совершения добровольных обменов. Теоретик рыночной экономики Адам Смит был искренне убежден, что желание обменять одну вещь на другую является естественной и природной предрасположенностью человека. В основе этой предрасположенности лежит принцип *quid pro quo* (услуга за услугу): «дай мне то, что я хочу, и ты получишь то, что ты хочешь» [Smith, 1850, p. 37]. Более академично этот тезис называется концепцией «экономического человека». Концепция мотивации личного интереса настолько распространена в экономике, что Б. Шапиро, объясняя ее составные части и обсуждая маркетинг НКО в «Harvard Business Review», просто написал во введении: «Я не буду надоедать вам разговорами о концепции личных интересов — эта концепция принимается как само собой разумеющееся» [Shapiro, 1973, p. 56].

6. Реципрокная концепция маркетинга НКО

Известный американский экономист Манкур Олсен (Mancur Olsen) замечает, что практически все общественные дисциплины делятся на две группы: в первую входят те, которое отстаивают первенство интересов индивидуума над обществом, группой, коллективом; во вторую — которые отстаивают первенство интересов общества, группы, коллектива над интересами индивидуума [Olsen, 1992]. На это разделение в свое время указывали Николай Бердяев [Бердяев, 1990, с. 127], один из президентов Американской ассоциации экономистов Кеннет Боулдинг, обсуждая мотивацию «милосердия» [Boulding, 1970], Питирим Сорокин, который обсуждал «семейственно родовые» типы общественных отношений [Sorokin, 1964].

В социологии Питер Эке выделяет два противоположных подхода к изучению феномена социального обмена [Ekeh, 1974]. Первый из них, разработанный французским социологом Клодом Леви-Строссом, он называет «коллективистским» [Levi-Strauss, 1969]. Второй подход, существенно переработанный, по мнению П. Эке, американским социологом Д. Хомансом, определяется как «индивидуалистический» [Homans, 1969]. Наконец в антропологии М. Сэйлинс и Д. Дальтон [Dalton, 1971; Sahlins, 1972] выделяют отношения, основанные на альтруизме.

Вероятно, более широко и полно эти идеи представлены в работе Карла Поланьи [Polanyi, 1944]. Он утверждал, что кроме механизма экономического обмена существуют еще такие способы удовлетворения человеческих потребностей, как *перераспределение* (redistribution) и *реципрокность* (reciprocity). Они существенно отличаются от механизма обменных отношений, основанных на принципе quid pro quo [Van Wart, 1996; Von Mises, 1944].

7. НКО как закрытая и как ситуационная система

В организационном поведении существует несколько альтернатив формальному подходу к попытке изучения НКО. НКО может характеризоваться как *открытая*, *закрытая* и *ситуационная* система. Школа маркетинга социального обмена однозначно придерживается подхода, который считает НКО открытой системой, зависимой от изменений во внешней среде организации.

Однако главная функция НКО — не привлечение ресурсов из внешней среды, а эффективное выполнение своей миссии с помощью системы грантов и частных пожертвований. Учитывая эти факторы, НКО правильно характеризовать как закрытую систему, не зависимую от воли государства и стихии рынка. Однако нестабильность системы фандрайзинга и несистематичность частных пожертвований доноров позволяют рассматривать НКО как ситуационную систему, где задача выполнения миссии первична, а привлечение средств вторично. Основа данного подхода — ситуация, т.е. конкретный набор внешних и внутренних обстоятельств, которые влияют на работу организации в отдельный отрезок времени [Hall, 2005]. Поэтому во многих НКО вводится институт «платных услуг». Многие инструменты маркетинга применимы к продвижению платных услуг, но с некоммерческой философией. Эта тема широко обсуждалась в отечественной литературе в период введения хозрасчета и платных услуг в общественном секторе [Бравер-манн, 1990; Галуцкий, 1988; Усольцев, 1988; Якобсон, 1988].

8. НКО и реципрокность

Субстантивистское (содержательное) направление экономической антропологии признает существование отношений двустороннего обмена (А дает Б, а Б дает А). Но социологи и антропологи выделяют и другую форму удовлетворения человеческих потребностей — механизм *реципрокности*.

Реципрокность (reciprocity) — это односторонний, коллективный, неутилитарный и многошаговый обмен между, как минимум, тремя членами группы (А дает Б, Б дает В, В дает А). Заметьте, что в таких отношениях Б ничего не дает А взамен; В ничего не дает Б взамен; А ничего не дает В взамен. Отношения реципрокности предполагают соблюдение принципа симметрии и солидарности.

Соблюдение принципа симметрии означает, что круг вступивших в такого рода отношения должен замкнуться. Каждый участник реципрокных отношений, получивший что-то, должен в свою очередь отдать что-то следующему члену цепочки группы. Антрополог Бронислав Малиновски, наблюдая жителей Тробрианских островов, описывал такие отношения, как «кула обмен» [Malinowski, 1922]. Жители остров циркулярно обменивались бесплатными подарками между островами архипелага, сохраняя групповое и этническое единство. Примечательно, что обмен, связанный с переговорами о взаимной ценности меняемых артефактов, они называли «гимвали», т.е. торговля.

Соблюдение принципа солидарности означает, что вступившие в отношения реципрокности объединены чем-то общим, преследуют определенную миссию и следуют коллективным правилам.

9. НКО, коллективные интересы и альтруизм

В коммерческих субъектах мотивация бизнесменов и покупателей лучше всего объясняется латинскими изречениями «quid pro quo» и «caveat emptor» («услуга за услугу» и «на риск покупающего»). Однако в некоммерческих организациях такая мотивация работать не может (в некоторых случаях она даже опасна). Например, для субъектов, которые П. Блау классифицировал как организации взаимной выгоды (mutual benefit organizations), мотивация личным интересом разрушительна. П. Блау пишет, что если главным бенефициантом деятельности профсоюза становится его лидер, а не члены профсоюза, то эта структура перестает функционировать в своем нормальном институциональном порядке [Blau, 1964, p. 44].

В качестве альтернативы мотивации личными интересами обществоведы предлагают концепцию альтруизма, тесно связанную с концепцией реципрокности. Эти концепции более точно объясняют бескорыстное поведение волонтеров, существование системы бесплатных грантов под кого-то или под что-то, феномены благотворительности, частных пожертвований, сдачи крови донорами и другие нерациональные поступки людей.

10. Заключение

Традиционный подход к изучению маркетинга некоммерческих организаций основан на достижениях формалистского направления в экономической антропологии, индивидуалистической, рационально утилитарной социологии и антивеберовской теории организационного поведения. Данный подход проигнорировал или вульгарно интерпретировал концепции коллективного неутилитарного обмена и механизма реципрокности. Эти феномены изучаются специалистами по субстантивной антропологии, коллективистской социологии, институциональной экономике и в рамках классического подхода к изучению поведения организаций. Как и многие другие, они могут стать основой для альтернативного методологического подхода к изучению некоммерческого маркетинга.

Литература

Андреев С.Н. О критике «теории маркетинга для некоммерческих организаций» // МиМИ. 2003. № 2. С. 67–71.

Багоцци Р. Маркетинг как обмен // Энис Б. Классика маркетинга. СПб.: Питер, 2001.

Бердяев Н. Истоки и смысл русского коммунизма. М.: Наука, 1990.

Браверман А. Маркетинг и полный хозрасчет. М.: Дело, 1990.

Галуцкий Г. Социально-экономический анализ деятельности культурно-просветительных учреждений в условиях хозрасчетных принципов хозяйствования. М.: Экономика, 1988.

Усольцев В. Проблемы использования элементов и методов маркетинга в условиях социалистической экономики // Бюллетень иностранной коммерческой информации. Вып. 12. Маркетинг. М.: Изд. ТПП СССР, 1988.

Якобсон Л. Механизм хозяйствования в отраслях социально-культурного обслуживания. М.: Изд-во МГУ, 1988.

Belshaw C.S. Traditional exchange and modern markets. Prentice Hall, N.J.: Englewood Cliffs, 1965.

Blau P. Exchange and power in social life. N.Y.: John Wiley & Sons, 1964.

Blau P., Scott D. Formal organizations. San Francisco, Calif.: Chandler Publishing Co., 1962.

Bleicher J. Contemporary hermeneutics. L.: Routlege and Kegan Paul, 1980.

Boulding K. A Primer on social dynamic. N.Y.: Free Press, 1970.

Dalton G. Primitive, archaic, and modern economies: Karl Polanyi's contribution to economic anthropology and comparative economy// Dalton G. Economic anthropology and development. N.Y.: Basic Books, 1971.

Ekeh P.P. Social exchange theory: The two traditions. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1974.

Hall R.H. Organizations: structure and process. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall, 1972.

Homans G.C. Social behavior: Its elementary forms. N.Y.: Harcourt, Brace, and World, 1969.

Katz D., Kahn R.L. The social psychology of organizations. N.Y.: John Wiley & Sons, 1966.

Kotler P. Marketing for nonprofit organizations. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall, 1975.

Kotler P., Zaltman G. Social marketing: An approach to planned social change // Journal of Marketing. 1971. No. 35. July. P. 3–12.

Levi-Strauss C. The Elementary structures of kinship. Boston: Beacon Press, 1969. (English transl.: *Levi-Strauss C.* Les Structuresa Elementares de la Parenete, 1967. Revised Edition.)

Malinowski B. Argonauts of the Western Pacific. L.: Rutledge & Kegan Paul, 1922.

Polanyi K. The great transformation. Boston: Beacon Press, 1944.

Sahlins M. Stone age economics. Chicago, IL: Aldin Atherton, 1972.

Shapiro B. Marketing for nonprofit organizations // Harvard Business Review. 1973. No. 51 (5). Sept.—Oct. P. 123–132.

Sheth J., Gardner D., Garrett D. Marketing theory: Evolution and evaluation. N.Y.: John Wiley & Sons, 1988.

Smith A. An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations. Edinburgh: Black Press, 1850.

Sorokin P.A. Basic trends of our times. New Heaven, Conn.: College & University Press Publishing, 1964. P. 46.

Van Wart M. The sources of ethical decision making for individuals in public sector // Public Administration Review. 1996. No. 56 (6). Nov.—Dec. P. 525–533.

Von Mises L. Bureaucracy. New Heaven: Yale University Press, 1944.

Weber M. Essays in sociology / ed. and transl. by H. Gerth, C. Wright Mills. Oxford University Press, 1946.

Ю.А. Скокова

Центр исследований
гражданского общества
и некоммерческого сектора
НИУ ВШЭ

НАБЛЮДАТЕЛИ НА ВЫБОРАХ КАК НОВАЯ ГРУППА ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА

1. Введение

Российскому обществу традиционно приписывается «асоциальный синдром» [Дилигенский, 2002], т.е. отсутствие культуры совместного действия даже для защиты своих собственных интересов. Между тем последние несколько лет ознаменовались всплеском гражданской активности (сбор гуманитарной помощи пострадавшим от пожаров и наводнений, мирные демонстрации и акции протеста), включая появление весьма массовой группы гражданских наблюдателей на выборах.

Их участие в выборах не было новым событием в жизни нашей страны, новым оказался масштаб — в марте 2012 г. наблюдателями стали сотни тысяч человек по всей стране [РБК, РБК daily]. Несмотря на массовость, их деятельность не была хаотичной — процесс включения граждан в так называемое движение наблюдателей строился на четко построенной системе действий: распространение рекламных видеороликов, обучение правовым основам, разработка инструкций, справочников и «дорожных карт», организация «мобильных групп» и «горячей» телефонной линии, а также проведение параллельного подсчета голосов. Такая организованность очевидным образом способствовала привлечению людей. Можно сказать, что были созданы весьма благоприятные условия для того, чтобы любой человек, который не имеет опыта такого рода деятельности, но желает стать полноценным участником выборного процесса, мог без каких-либо внутренних затруднений осуществить функции наблюдателя и ориентироваться в деталях избирательного законодательства.

В этой связи с целью установить основные характеристики наблюдателей на выборах и степень их участия в других практиках гражданского общества, не связанных напрямую с политикой и выборами, Центр исследований гражданского общества и некоммерческого сектора НИУ ВШЭ при непосредственном участии автора провел социологический опрос наблюдателей на выборах Президента РФ 4 марта 2012 г., результаты которого являются эмпирической базой настоящего доклада.

2. Наблюдатели на выборах как объект исследования

Зарубежные и отечественные исследования, посвященные феномену наблюдателей на выборах, характеризуются преобладанием политологического подхода. Так, в англоязычной научной литературе в основном изучалась деятельность международных, а не внутренних гражданских наблюдателей. Предметом изучения являлись причины роста количества стран, в которых выборы проходят с участием международных наблюдателей [Kelley, 2008; Hyde, 2011], значение их присутствия на выборах с точки зрения продвижения демократических ценностей [Aaken, 2009; Bjornlund, 2004; Chand, 1997; Hyde, 2007; Hutcheson, 2011], их влияние на проведение свободных и честных выборов [Elklit, Svensson, 1997; Laakso, 2002] и др. Практически та же ситуация в российском академическом пространстве — наблюдателям на выборах (как международным, так и внутренним гражданским) уделялось крайне мало внимания, а большая часть работ представляла собой вклад в правовое и политологическое знание, а не в знание социологическое, объектом изучения которого наблюдатели могли бы быть как особая группа или движение со своими специфическими ролями, функциями и ценностными ориентациями, местом в социальной структуре и т.д. Тем не менее в англоязычной научной литературе встречаются статьи, анализирующие деятельность *внутренних* гражданских наблюдателей [Lean, 2007; Nevitte, Santiago, 1997; O'Grady et al., 2006], в том числе на выборах в различных странах, в особенности развивающихся [Bachelard, 2009; Hedman, 2006; Herron, 2010].

Что касается изучения современных российских внутренних наблюдателей, то помимо опроса, проведенного Центром исследований гражданского общества и некоммерческого сектора НИУ ВШЭ, известно еще несколько исследовательских инициатив. Так, например, Фонд «Общественное мнение» провел репрезентативный опрос на тему отношения населения к наблюдателям и общественной оценки эффективности их деятельности [Фонд «Общественное мнение»...]. Данные показывают довольно высокую заметность темы и вовлеченность в нее россиян: каждый третий респондент посоветовал бы своим близким стать наблюдателем, каждый пятый стал бы им сам. Следует отметить также исследование, проведенное сотрудником ВШЭ, политологом и экономистом канд. мат. наук Алексеем Захаровым, который провел анкетирование среди участников проекта «Гражданин наблюдатель», и исследование на базе факультета социологии ВШЭ под руководством канд. социол. наук Ивана Климова, где происходил сбор качественных данных методом проведения глубинных интервью [Радио «Свобода»...]. Существуют также единичные опубликованные работы, посвященные частным аспектам деятельности наблюдателей на выборах 2011–2012 гг. [Разгневанные наблюдатели..., 2012; Бибков, 2012; Скокова, 2013; Фудин, 2012]. Таким образом, на сегодняшний момент существует некоторый объем собранных эмпирических данных о том, что представляет собой «феномен гражданских наблюдателей на выборах в России».

3. Результаты опроса

Социологический опрос наблюдателей на выборах Президента РФ 4 марта 2012 г. проводился в электронной форме в два этапа — до выборов и после. В первом опросе приняли участие 1379 наблюдателей, во втором — 587. Заполнение анкеты производилось в режиме онлайн. Ссылка на первый опрос была отправлена на группу Google, объединяющую все электронные адреса участников проекта «Гражданин наблюдатель», будущих наблюдателей на президентских выборах. Последним вопросом первой анкеты был вопрос о согласии принять участие во втором опросе. В случае ответа «да» наблюдатель заполнял строку с указанием своей личной почты, на которую впоследствии было отправлено письмо со ссылкой на второй опрос.

Стоит отметить некоторые ограничения исследования, к числу которых в первую очередь относится самоотбор респондентов. База электронных адресов, на которые были разосланы письма с просьбой ответить на вопросы анкеты, содержала 10 тыс. наблюдателей из Москвы и реже из регионов. По завершении анкетирования было собрано 1379 ответов с уникальных IP-адресов. Следовательно, стоит учитывать, что мнение многих наблюдателей результаты исследования не отображают. Во-вторых, с учетом специфики проекта «Гражданин наблюдатель» и его участников в опросе скорее всего не приняли участие сторонники партии «Единая Россия» или В.В. Путина как кандидата в Президенты РФ. Участие людей этих политических предпочтений в роли наблюдателей осуществлялось через иную организацию, а именно корпус наблюдателей «За чистые выборы».

***

Социально-демографические характеристики группы наблюдателей в до- и послевыборном опросе не имеют значимых различий, поэтому приведем данные первого опроса. Среди наблюдателей оказалось несколько больше мужчин (60%), чем женщин (40%); практически половина (55%) является молодыми людьми в возрасте 18–30 лет, примерно треть (31%) людей среднего возраста; большая часть имеет высшее образование (53%). Практически каждый второй (46%) находится в должностной позиции специалиста, реже среди наблюдателей встречаются студенты (15%), руководители среднего (11%) и высшего (5%) звена.

Абсолютное большинство опрошенных наблюдателей (93%) убеждены, что выборы Президента РФ являются важным событием в жизни страны. Для 59% респондентов выборы президента важны, так как их результатом могут стать перемены во многих сферах жизни — социальной, экономической, политической, культурной. Прослеживается также их желание самостоятельно влиять на происходящие в стране процессы. Для половины (50%) наблюдателей выборы президента важны, так как это способ прямого влияния граждан на дальнейший политический курс. Значительно меньшей причиной для оценки выборов как важных стало мнение, что выборы влияют на сохранение единства и целостности страны (10%). Можно предположить, что эти слова имеют некоторый посыл к их политическому оппоненту, т.е. к действующей власти, поэтому слова «целостность», «единство», «стабильность» для наблюдателей непривлекательны. Наблюдатели, которые сочли выборы неважным событием, обосновали это в основном тем, что изначально не верят в честность как предвыборного процесса (71%), так и непосредственного результата голосования (46%).

В ответ на вопрос: «Являетесь ли Вы членом или сторонником какой-либо политической партии?» 78% наблюдателей ответили «нет», 20% являются сторонниками какой-либо партии и только 2% — членами. Данная ситуация подтверждает факт расхождения в формальном участии граждан на выборах в качестве наблюдателей и реального положения дел: чтобы стать наблюдателем, необходимо получить направление от того, кто избирается, вне зависимости от уровня выборов — это либо партии, либо кандидаты, либо и те и другие. В реальности же, как это было зимой 2011 — весной 2012 г., люди получали направление на наблюдение на определенном участке при помощи организаций типа «ГОЛОС» или «Гражданин наблюдатель» и не имели как такового контакта с партией, а тем более не должны были разделять ее интересы. Кроме того, наблюдатели как практически самая активная группа граждан, что будет показано ниже, не заинтересована разделять интересы существующих, т.е. официально зарегистрированных и незарегистрированных, партий. Тем не менее среди тех, кто является членом или сторонником какой-либо политической партии, 51% поддерживает демократическую партию «Яблоко», 14% — коммунистическую партию России, 24% — другие политические партии, в том числе официально незарегистрированные и даже не созданную на тот момент партию Михаила Прохорова.

Большинство наблюдателей на выборах президента страны стали наблюдателями впервые, только 15% имели такой опыт. Опрошенные решили стать наблюдателями по разным причинам, но основная — желание предотвратить нарушение закона (57%). Выбор этого варианта ответа также можно трактовать как изначально присутствующее мнение среди этих респондентов, что нарушение закона на выборах — это факт. Второе и третье по значимости места — желание убедиться, что выборы пройдут без нарушения закона (14%), и мнение о том, что наблюдение является гражданским долгом (14%). В варианте «другое» (5%) чаще всего присутствует мнение о том, что наблюдателей должно быть много, что необходимо создавать массовость.

Как показали результаты опроса, наблюдатели характеризуются очевидно высокой степенью не только политического, но и социального и общественного участия. Их опыт в деятельности различных институтов гражданского общества значительно шире, чем у населения в целом. Для сравнения с показателями по населению в целом были использованы данные мониторинга состояния гражданского общества, проведенного Центром исследований гражданского общества и некоммерческого сектора в 2011 г. [Мониторинг состояния...].

Так, например, среди практик общественной активности, в которых наблюдатели принимали участие за последний год, чаще всего встречается участие в акциях протеста или мирных демонстрациях (64 и 74% соответственно). Среди рядовых граждан таковых значительно меньше — лишь 2%. Значительно выше частота публичных высказываний в Интернете среди наблюдателей (66%), чем среди населения (4%). Около пятой части наблюдателей ответили также, что обращались в органы власти по личной проблеме (22%) или с коллективным обращением (23%). Их участие в деятельности НКО (33%), в помощи людям, попавшим в трудную жизненную ситуацию (25%), также значительно выше. Кроме того, наблюдатели проявляют более высокую активность в добровольческой деятельности. Если за последние два–три года около четверти россиян принимали участие в добровольной и безвозмездной деятельности на благо других людей (не членов семьи и не близких родственников) от разовой практики до многоразового участия, то среди наблюдателей таковых оказалось 64%. Такая добровольная и безвозмездная деятельность наблюдателей реализуется посредством в первую очередь участия в деятельности благотворительных фондов (28%), реже правозащитных организаций (11%), различных клубов по интересам и инициативных групп (17%).

Что касается вовлеченности в денежные пожертвования, то среди населения в целом участвующих в этой форме общественной активности оказалось чуть менее половины (47%). Включенность наблюдателей в эту практику, как и в другие формы, оказалось значительно шире — 78%. Суммы пожертвований, осуществленных наблюдателями, в 54% случаев составляют более 500 руб. за последний год. Для населения в целом этот показатель достигается меньшим процентом населения (12%).

Гражданско-политическая активность в форме участия в митингах и акциях протеста была указана 85% наблюдателей. Причин для вовлеченности в такую активность у наблюдателей оказалось много, но одной наиболее значимой нет: это и недовольство властью (30%), и несогласие с результатами выборов (34%), и желание продемонстрировать, что таких несогласных много (24%). Ни один наблюдатель не дал ответа, что принял участие в митинге ради интереса или за компанию. Те же, кто не был участником митингов и акций протеста, в основном объяснили это отсутствием возможности, хотя желание посетить их было (58%), что подтверждает мнение о «происхождении» наблюдателей из протестного движения.

4. Заключение

Успешность любых преобразований в жизни страны зависит от изначального учета мнения общества, его эффективного включения в процесс разработки и реализации политики и программ. Наблюдатели включены в этот процесс посредством участия на выборах и являются, ни много ни мало, трансляторами идей демократии, правового государства и гражданского общества.

Наблюдатели представляют собой весьма специфичный элемент гражданского общества. По большей части это молодые люди или люди среднего возраста, с высшим образованием, не поддерживающие какие бы то ни было политические партии, но активно принимающие участие в политических акциях протеста. В то же время сфера их интересов и действий этим не ограничена — они значительно чаще «среднестатистических» россиян принимают участие в практиках добровольчества и денежных пожертвованиях. Уместно предположение, что они является частью ядра гражданского общества, представляющего двигатель общественного прогресса и имеющего в то же время потенциал для собственного развития. Его наличие выражается помимо прочего в том, что 89% наблюдателей, принявших участие во второй волне опроса, планируют в дальнейшем быть наблюдателями на выборах.

Литература

Бибков А. Методология исследования «внезапного» уличного активизма (Российские митинги и уличные лагеря, декабрь 2011 — июнь 2012) // Laboratorium. 2012. № 2. С. 130–163.

Дилигенский Г.Г. Люди среднего класса. М.: Институт Фонда «Общественное мнение», 2002. С. 245–248.

Мониторинг состояния гражданского общества, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» [Электронный ресурс]. URL: http://www.hse.ru/org/hse/aup/research/monitoring/mcs/ (дата обращения: 14.09.2012).

Независимая исследовательская инициатива (НИИ митингов) [Электронный ресурс]. URL: http://niimitingov.wordpress.com/ (Дата обращения: 15.09.2012).

Радио «Свобода». Насколько важно для россиян наблюдение за выборами (автор и ведущая — В. Боде) [Электронный ресурс]. URL: http://www.svobodanews.ru/content/transcript/24715432.html (дата обращения: 14.09.2012).

Разгневанные наблюдатели: фальсификации парламентских выборов глазами очевидцев / сост. И. Берлянд, М. Ступакова. М.: Новое литературное обозрение, 2012.

РБК daily. Оппозиция выдвинула 400 тысяч наблюдателей на выборы в Госдуму 4 декабря [Электронный ресурс]. URL: http://www.rbcdaily.ru/2011/12/01/focus/562949982179239 (дата обращения: 10.10.2012).

РБК. В. Чуров: Нас опять обманули [Электронный ресурс]. URL: http://top.rbc.ru/politics/05/03/2012/640438.shtml (дата обращения: 10.10.2012).

Скокова Ю.А. Трансформация практики гражданского наблюдения на выборах // Гражданское общество в России и за рубежом. 2013. № 2. С. 15–20.

Фонд «Общественное мнение». Наблюдатели на президентских выборах, мнения об эффективности института наблюдателей [Электронный ресурс]. URL: http://fom.ru/politika/10310 (дата обращения: 10.10.2012).

Фудин А. Наблюдатели в регионе: наброски к анализу // Laboratorium. 2012. № 2. С. 173–182.

Aaken V.A. Independent electoral management bodies and international election observer missions — any impact on the observed level of democracy? A conceptual framework // Constitutional Political Economy. 2009. Vol. 20. Iss. 3. P. 296–322.

Bachelard J. Good electoral governance in Madagascar: What it takes to make an election free and fair. Graduate Institute of International and Development Studies (Geneva). Paper presented at the 50th Annual Convention of the International Studies Association (New York City), 2009.

Bjornlund E.C. Beyond free and fair: Monitoring elections and building democracy. Woodrow Wilson Center Press with Johns Hopkins University Press, 2004. Part III: Domestic Election Monitoring.

Chand V.K. Democratisation from the outside in: NGO and international efforts to promote open elections // Third World Quarterly. 1997. Vol. 18. No. 3. P. 543–561.

Elklit J., Svensson P. What makes elections free and fair? // Journal of Democracy. 1997. Vol. 8. No. 3. P. 32–46.

Hedman E.E. In the name of civil society: From free election movements to people power in the Philippines. University of Hawaii Press, 2006.

*Herron E.*S. The effect of passive observation methods on Azerbaijan's 2008 presidential election and 2009 referendum // Electoral Studies. 2010. Vol. 29. P. 417–424.

Hutcheson D.S. Elections, international observers and the politicisation of democratic values // Europe-Asia Studies. 2011. Vol. 64. No. 4. P. 685–702.

Hyde S.D. The observer effect in international politics: Evidence from a natural experiment // World Politics. 2007. Vol. 60. No. 1. P. 37–63.

Hyde S.D. Catch us if you can: Election monitoring and international norm diffusion // American Journal of Political Science. 2011. Vol. 55. Iss. 2. P. 356–369.

Kelley J. Assessing the complex evolution of norms: The rise of international election monitoring // International Organization. 2008. Vol. 62. Iss. 2. P. 221–255.

Laakso L. The politics of international election observation: The case of Zimbabwe in 2000 // Journal of Modern African Studies. 2002. Vol. 40. No. 3. P. 437–464.

Lean S.F. Democracy assistance to domestic election monitoring organizations: Conditions for success // Democratization. 2006. Vol. 14. Iss. 2. P. 289–312.

Nevitte N., Santiago A. Canton the role of domestic observers // Journal of Democracy. 1997. Vol. 8. Iss. 3. P. 47–6.

O'Grady P., Lopez-Pintor R., Stevens M. Promoting and defending democracy // The Work of Domestic Election Observer Groups Around the World, 2006.

Ю.Г. Солнцева

Рязанский государственный радиотехнический университет

ИЗМЕРЕНИЕ И АНАЛИЗ ГРАЖДАНСКОЙ АКТИВНОСТИ НА УРОВНЕ ТОС

На протяжении последних нескольких лет были предприняты серьезные государственные усилия по развитию структур гражданского общества в Российской Федерации. Все большую значимость приобретает институционально оформленное территориальное общественное самоуправление, которое стало ярким примером проявления гражданской активности на местном уровне во многих регионах России. Для граждан самоуправляющиеся объединения являются действенным механизмом реализации их интересов и потребностей, а также формой взаимодействия с представителями государственной и местной власти. Чтобы самостоятельно решать проблемы своего двора, улицы, микрорайона, у граждан есть право на самоорганизацию по месту жительства — территориальное общественное самоуправление (ТОС). ТОС — это прежде всего самодеятельность граждан, состояние самоорганизации и готовности к самоуправлению.

История изучения ТОС базируется на трудах исследователей политологического аспекта (Е.С. Шоминой, В.А. Холопова, М.В. Балашовой) и социологического аспекта (И.В. Мерсияновой).

Целью исследования является выявление индикаторов, отражающих гражданскую активность на уровне ТОС (методологический аспект).

Задачи:

1) провести интервью с председателями ТОС г. Рязани;
2) выявить основные проблемы развития ТОС в г. Рязани;
3) предложить показатели, наиболее точно отражающие развитие ТОС в г. Рязани.

Под активностью мы понимаем осознанное, социально признанное, целенаправленное поведение, результатом которого является преобразование объективных социальных условий.

Активность личности — особый вид деятельности или особая деятельность, отличающаяся интенсификацией своих основных характеристик (целенаправленности, мотивации, осознанности, владения способами и приемами действий, эмоциональности), а также наличием таких свойств, как инициативность и ситуативность (http://wikipedia.org/wiki/Активность_личности).

Что же касается гражданской активности, то ее можно охарактеризовать как деятельность индивидов и социальных групп, направленную на изменение и развитие гражданского общества. Гражданская активность, гражданское общество получают свое развитие там, где создаются механизмы участия людей в решении вопросов общественной значимости (http://mirslovarei.com).

Сложно говорить о состоянии гражданской активности в нашей стране, если отсутствует методика ее измерения. На сегодняшний день в литературе встречается масса исследований по данной проблематике, но конкретного перечня показателей, отражающих состояние гражданской активности, нет. Каждый исследователь рассматривает данную категорию со своей точки зрения, поэтому показатели сильно отличаются.

Чтобы выделить показатели, отражающие состояние гражданской активности на уровне ТОС, необходимо проанализировать работу органов ТОС и выявить основные проблемы развития данного института. Обратимся к практике осуществления деятельности ТОС в г. Рязани.

Из интервью с председателями ТОС г. Рязани выяснилось, что существует проблема ресурсной обеспеченности, а именно финансирования, отсутствие плана развития территории с заложенным бюджетом не дает возможности полноценного развития ТОС. Но со стороны власти сделан большой шаг — образованы советы территорий. Это сообщество активных жителей одной локальной территории для представительства интересов этой территории в органах местной власти и влияния на процесс принятия решений. Можно говорить о том, что советы территорий — это форма партнерства власти и общества, но партнерства не такого, где замалчиваются проблемы и строятся красивые фасады, а реальной двусторонней работы, в которой есть место конструктивной критике, острым дискуссиям, конкретным результатам. Состав советов самый широкий — это представители органов общественного самоуправления (советы домов и домовые комитеты, ТОС), представители образовательных и медицинских учреждений территории, советов ветеранов, обслуживающих организаций, разных некоммерческих организаций, депутаты городской думы, представители администрации города. В Рязани 20 советов. Таким образом, идея советов территории подчинена общей важной задаче — расширить участие граждан в обсуждении городских решений и контроле за их исполнением, сделать реальным и прозрачным выдвижение правотворческих инициатив самими жителями. В связи с образованием советов территории частично решается финансовая проблема: каждый совет, которому выделяется по 1 млн руб., самостоятельно выбирает, на что ему необходимо потратить эти деньги. С 30 августа 2012 г. было установлено детское оборудование на территориях 205 дворов, оборудование для массовых видов спорта (баскетбольные тройки, хоккейные коробки, турники), в ряде поселков на территории города в качестве приоритета были определены работы по грейдированию и асфальтированию, а также благоустройству.

Второй проблемой является малый процент участия молодежи в деятельности ТОС. В основном активистами выступают граждане среднего либо преклонного возраста. Кто же будет перенимать опыт старшего поколения и развивать ТОС, если не молодежь. В рамках данной проблемы нами был разработан проект «Молодежный совет ТОС — фактор развития гражданской активности в Рязани», целью которого является повышение гражданской активности молодежи в г. Рязани.

Задачами проекта являются:

1) интеграция активной молодежи в ТОС;
2) создание органа «Молодежный совет ТОС»;
3) включение молодежи через ТОС в социально-экономическую, политическую и культурную жизнь г. Рязани;
4) создание условий для эффективной самореализации молодых людей, используя инновационный потенциал молодежи в интересах развития города и вовлечения молодежи в общественно-полезную деятельность.

Еще одним важным моментом, по мнению председателей ТОС, является тот факт, что органы власти не всегда учитывают мнение активистов и порой даже не ставят в известность председателей ТОС при принятии решений на территории комитета ТОС или совета территории. Несогласованность представителей власти с активистами приводит к утере доверия населения к власти.

В более раннем исследовании, проведенном в 2010 г., была очевидна проблема информированности населения о работе и деятельности ТОС, но на сегодняшний момент уже проведена большая работа в данном направлении. Создан сайт Ассоциации органов ТОС, реализуется проект «Центр электронной поддержки населения» (на базе комитетов ТОС г. Рязани), раз в две недели освещается информация о ТОС в новостной ленте на сайте администрации г. Рязани. В 2012 г. вышло печатное издание «Вестник ТОС», журналистское сообщество, например газета «Рязанские ведомости», проникается данной тематикой, интересуется и ждет информационных поводов. В рамках проекта «Информатизация ТОС. Создание и поддержка интернет-сайтов комитетов ТОС г. Рязани» создано и функционирует пять сайтов ТОС.

Исходя из этого можно выделить следующие показатели гражданской активности на уровне ТОС:

1) информированность о ТОС (широкая пропаганда в СМИ):

- наличие сайтов ТОС;
- наличие газеты или периодического издания;
- наличие страницы о ТОС на сайте администрации города;

2) активность молодежи в ТОС:

- наличие молодежного совета ТОС;
- степень участия молодежи в мероприятиях в сфере ТОС;
- количество жителей и семей, получивших услуги, помощь и поддержку от молодежного актива ТОС (показатель рассматривается в динамике);
- количество добровольцев, участвующих в организации мероприятий и деятельности ТОС (показатель рассматривается в динамике);
- количество публикаций в СМИ о деятельности молодежного совета ТОС (показатель рассматривается в динамике);
- количество разработанных и внедренных молодежным советом ТОС проектов различной направленности;

3) ресурсная обеспеченность ТОС — наличие:

- долгосрочной целевой программы (областной, городской) и ее финансовое обеспечение;
- плана развития территории с заложенным бюджетом для каждого ТОС или совета территории;
- конкурсов и грантов по благоустройству территории;
- организационно-методического оснащения;

4) форма взаимодействия органов власти и ТОС (сотрудничество):

- учет мнения председателей ТОС при принятии решений в мероприятиях, касающихся развития территории, и нормативно-правовых актов;
- количество мероприятий, проведенных совместно с администрацией города (показатель рассматривается в динамике);
- количество проектов, реализованных ТОС совместно с органами власти (показатель рассматривается в динамике);
- наличие программ по обучению и повышению уровня знаний активистов ТОС;
- наличие организационной и финансовой поддержки гражданской активности со стороны законодательной и исполнительной власти региона;

5) уровень структурной организации ТОС:

- наличие института местного взаимодействия (в Рязани — Ассоциация органов ТОС);
- структура организационной модели, которая действует на уровне исполнительного органа ТОС;

6) межрегиональное сотрудничество ТОС — участие:

- в мероприятиях по обмену опытом деятельности ТОС;

• в региональных, федеральных мероприятиях, посвященных развитию ТОС.

Немаловажными показателями, на наш взгляд, также являются:

1) количество комитетов (советов) ТОС (в поселках, микрорайонах и кварталах) по г. Рязани (показатель рассматривается в динамике);

2) число активистов-общественников по г. Рязани (показатель рассматривается в динамике);

3) площадь, занимаемая ТОС, в Рязани;

4) количество заявок на участие в городском смотре-конкурсе «Лучший комитет (совет) территориального общественного самоуправления» (показатель рассматривается в динамике).

Предложенный набор показателей является далеко не исчерпывающим, но, на наш взгляд, наиболее оптимальным и соответствующим развитию ТОС в г. Рязани.

Подводя итог, можно сделать вывод о том, что существует достаточное количество проблем в развитии института ТОС, но на примере Рязани можно заметить практику двустороннего сотрудничества, где власть и общество движутся навстречу друг другу, тем самым образуя властно-общественный консенсус на местах.

Литература

Администрация города Рязани (Отдел по взаимодействию в сфере ТОС префектуры Советского района), 2010–2013.

Актуальные вопросы развития территориального общественного самоуправления в России: справочные материалы к заседанию социально-консервативного клуба партии «Единая Россия» / Национальный институт развития современной идеологии. М., 2009.

Алиев Т.З. Местное самоуправление как демократический институт власти // Власть. 2008. № 8. С. 24.

Ананьева М.К. Современное состояние гражданского общества в России // Власть. 2008. № 5. С. 15.

Бондаренко Ю.А. Субъекты социальной активности в сфере местного самоуправления // Власть. 2007. № 2. С. 51.

Васильева Т.А. Власть и гражданское общество: шаг на встречу // Власть. 2009. № 8. С. 11.

Вуколов Н.Н. Гражданское общество: индексы активности // Международная конференция о проблемах экономического и социального развития: сб. научных статей. М.: ГУ ВШЭ, 2008.

Галкин А.А. Гражданское общество в теории и на практике // Информационно-аналитический журнал «Политическое образование». URL: http://www.

lawinrussia.ru/stati-i-publikatsii/2009–03–23/grazhdanskoe-obshchestvo-v-teorii-i-na-praktike.html (дата обращения: 23.03.2009).

Данные с официальных сайтов администаций городов России, 2010–2013.

Доклад о состоянии гражданского общества в Российской Федерации / Общественная палата РФ. М., 2012.

Калаченко Л.А. Развитие территориального общественного самоуправления в Красноярском крае // Материалы Международной конференции «Проблемы организации территориального общественного самоуправления в регионах России». М., 2006.

Мерсиянова И.В. Российское гражданское общество в региональном измерении // Мониторинг общественного мнения. 2009. № 4 (92).

Мерсиянова И.В., Якобсон Л.И. Общественная активность населения и восприятие гражданами условий развития гражданского общества. М.: Изд. дом ВШЭ, 2007.

Морозова Л.Д., Гайкалов С.П., Анцупов В.В. Территориальное общественное самоуправление // Информационный бюллетень № 5 «Управление по работе с муниципальными образованиями администрации Костромской области». Кострома, 2006.

О внесении изменений в Положение о территориальном общественном самоуправлении в городе Рязани: Положение о территориальном общественном самоуправлении в городе Рязани, утвержденное решением Рязанского городского Совета от 24.08.2006 № 553-III // Рязанские ведомости. 2010. 22 мая. С. 10.

Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации: Федеральный закон от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ // Консультант плюс: Высшая школа.

Организация деятельности комитетов территориального общественного самоуправления г. Рязани: информационно-методическое пособие / Администрация города Рязани. Рязань, 2008.

Петухов В.В. Местное самоуправление и гражданское участие // Как управлять Россией. Социология одного города. М.: Алгоритм, 2010. С. 83–109.

Показатели гражданской активности / Фонд «Общественное мнение» // Социологический атлас. М., 2007.

Территориальное общественное самоуправление в российских городах / под ред. И.В. Мерсияновой // Территориальное общественное самоуправление. Вып. 5. Новосибирск, 2004.

Холопов В.А. Город Рязань. Местное самоуправление: становление, современная модель, стратегия развития: справочно-монографическое пособие. Рязань, 2007. С. 75.

С.В. Суслова

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Пермь

РОССИЙСКИЕ НЕКОММЕРЧЕСКИЕ ОРГАНИЗАЦИИ НА КВАЗИРЫНКЕ СОЦИАЛЬНЫХ УСЛУГ

Актуальность участия некоммерческих организаций в процессе разгосударствления социального обслуживания обусловливается содержанием процессов государственных реформ, протекающих в современных странах. Парадигмы «нового государственного менеджмента» (new public management), «нового государственного управления» (new public governance) помимо прочего предполагают активное содействие представителей гражданского общества реализации функций государства.

Цель данного исследования — оценить активность отечественных организаций третьего сектора в качестве государственных подрядчиков в сфере производства социальных услуг. Объектом исследования выступает структура поставщиков социальных услуг. В данном случае под социальными услугами понимаются услуги в сфере социальной защиты, которые направлены на предотвращение маргинализации и социального отчуждения наиболее уязвимых в социальном отношении групп граждан и, следовательно, являются общественными благами [Kendall, Knapp, Forder, 2006].

В процессе реформ государственного сектора разных стран, направленных на повышение его эффективности, развился механизм, который позволяет создать конкуренцию в сфере государственного обеспечения социальными услугами, — квазирынок. Он предполагает разделение функций производителя и покупателя услуг, совмещаемых в рамках государственного сектора. Органы власти сохраняют функцию заказчика, но услуги покупают у конкурирующих государственных и частных производителей [Le Grand, 1991].

Можно выделить следующие модели организации квазирынка: 1) потребители, непосредственно получающие финансирование из бюджета, сами выбирают поставщика услуги; 2) выбор поставщика осуществляется агентами потребителей (членами семьи, опекунами или органами власти) [Le Grand, 1991; Nyssens, 2010]. Непосредственными производителями услуг, конкурирующими за бюджетное финансирование в рамках этого механизма, могут быть представители всех трех секторов — государственного, частного некоммерческого и бизнеса. В результате государство сохраняет за собой ответственность за обеспечение социальными услугами и, следовательно, их финансирование и регулирование, но сам процесс производства открыт для представителей всех трех секторов [Nyssens, 2010, p. 502].

Особая природа социальных услуг — сочетание признаков доверительных и эмоциональных благ с особой социальной значимостью этих услуг — обусловливает важную роль некоммерческих организаций в качестве их производителей. Зарубежные исследования показывают, что в ряде развитых стран именно частные неприбыльные организации доминируют в сфере социального обслуживания (social care). При этом отделение покупателей социальных услуг от поставщиков в результате развития квазирынка стимулировало рост предложения услуг и особенно появление новых некоммерческих инициатив, так называемого социального предпринимательства [Borzaga, Santuari, 2003]. Привлекательность НКО в качестве поставщиков социальных услуг обусловлена рядом факторов: уменьшением издержек обслуживания, большей гибкостью в принятии решений, большей отзывчивостью на нужды клиентов, ответственностью [Feiock, Jang, 2009].

В основе исследования лежит сравнительный анализ результатов размещения государственного и муниципального заказа на оказание социальных услуг органами власти Пермского края, Свердловской и Новосибирской областей. В выбранных для анализа регионах некоммерческий сектор в целом развит выше среднего по стране. Недавнее исследование [Суслова, Гордеева, 2012] показало, что количество НКО на 10 тыс. человек, которое сопоставимо по всем трем регионам, превышает средний российский показатель 27,19 организации: Пермский край — 33,16; Свердловская область — 30,27; Новосибирская область — 34,75 (данные на 1 января 2010 г.)[1].

Информационной базой исследования стали: региональные нормативные акты в сфере социального обслуживания населения (стандарты социального обслуживания); информация о видах деятельности негосударственных некоммерческих организаций в соответствии с данными, содержащимися в базе СПАРК; документация проведения конкурсов по размещению госзаказа на оказание социальных услуг.

Для изучения структуры некоммерческих производителей социальных услуг были сформированы выборки из базы юридических лиц СПАРК. Ос-

---

[1] Расчеты выполнены на основе данных Росстата о численности населения регионов, а также сведений о регистрации некоммерческих организаций, внесенных в Единый государственный реестр юридических лиц (сайт ФНС РФ: http://www.nalog.ru/html/docs/).

новным источником данных для анализа ситуации на региональных квазирынках стали протоколы рассмотрения и оценки котировочных заявок. На Официальном сайте РФ о размещении информации о размещении заказов была выбрана информация о размещении заказов на оказание социальных услуг в течение 2011–2012 гг. в Пермском крае, Свердловской и Новосибирской областях.

Структура некоммерческих производителей социальных услуг. Согласно Общероссийскому классификатору видов экономической деятельности (ОКВЭД)[2] социальные услуги включают две основные группы — услуги с и без обеспечения проживания. Анализ отраслевого распределения зарегистрированных НКО, выполненный в соответствии с кодами видов экономической деятельности, показал, что основная часть организаций оказывает социальные услуги без обеспечения проживания, а доля негосударственных некоммерческих организаций, чья деятельность отнесена к социальным услугам, во всех трех регионах не достигает 1% (табл. 1). Учитывая, что значительная часть отечественных неприбыльных организаций на практике фактически бездействует [Мерсиянова, Якобсон, 2007], можно сделать вывод, что реальное количество организаций, вовлеченных в социальное обслуживание, гораздо меньше.

Таблица 1. Распределение некоммерческих организаций, оказывающих социальные услуги

	Пермский край	Свердловская область	Новосибирская область
Социальные услуги (код 85.3)	37	17	28
Социальные услуги с обеспечением проживания (код 85.31)	12	12	10
Социальные услуги без обеспечения проживания (код 85.32)	84	101	74
Доля НКО сферы социальных услуг от общего количестве организаций региона, %	0,96	0,78	0,77

Активность и конкурентоспособность НКО на квазирынке социальных услуг. Первичный просмотр документации по проведению конкурсов в трех регионах показал неоднородность социальных услуг, являющихся предметом конкурсных процедур. Региональные и муниципальные власти приобретают, во-первых, стандартизированные продукты (ремонтные работы, транспорт-

[2] Утвержден постановлением Государственного комитета РФ по стандартизации и метрологии от 06.11.2001 № 454-ст «О принятии и введении в действие ОКВЭД» (в ред. изм. № 2/2011 ОКВЭД, утв. приказом Росстандарта от 17.06.2011 № 134-ст).

ные услуги, обеспечение материальной помощью), во-вторых, услуги с «ненаблюдаемым» качеством (консультативная, психологическая помощь гражданам в тяжелой жизненной ситуации, реабилитация, уход за пожилыми и инвалидами, социальное сопровождение детей и т.п.). Качественное выполнение такого типа услуг предполагает не просто выполнение конкретного набора процедур, но и определенные доверительные взаимоотношения между тем, кто оказывает услугу, и тем, кто ее получает, и соответствующую мотивацию исполнителей. Эти аспекты качества часто требуют дополнительных затрат от производителей услуг, поэтому именно в этой сфере негосударственные НКО способны быть более конкурентоспособными по сравнению с коммерческими и государственными организациями. Исходя из этого мы сочли целесообразным исключить из анализа конкурсы, предметом которых стали услуги первого типа, поскольку высока вероятность того, что их оказывают представители бизнеса[3].

Помимо этого первичные выборки позволили увидеть и различия в масштабах региональных квазирынков социальных услуг. Наряду с тем что общее количество проведенных конкурсов существенно различается, возможности для участия в них НКО также неодинаковы. Так, в Свердловской области основная часть размещенных заказов, отнесенных к социальным услугам, предполагала поставку разного рода оборудования для нужд инвалидов, протезно-ортопедических изделий и проч. В результате неприбыльные организации потенциально могли участвовать только в трети всех объявленных конкурсов. В то же время в двух других регионах доля таких конкурсов составила две трети (табл. 2). Эти результаты позволили нам на стадии предварительного анализа выдвинуть гипотезу о том, что наибольшая активность организаций третьего сектора должна наблюдаться в Пермском крае.

Таблица 2. Региональная структура квазирынков социальных услуг

Регион	Всего проведено конкурсов	Виды услуг, вынесенных на конкурс	Конкурсы с потенциальным участием НКО
Пермский край	446	28	321
Свердловская область	211	10	71
Новосибирская область	106	40	77

[3] Выборочный просмотр документации по этим конкурсам показал, что их участниками действительно являлись только коммерческие организации и индивидуальные предприниматели.

При этом можно отметить значительные различия и в ассортименте услуг, выставленных на конкурс. Это позволяет увидеть разную степень «разгосударствления» социального обслуживания в регионах, а также предположить различную вовлеченность НКО в конкурсные процедуры.

Анализ участников конкурсов показал, что в разных конкурсных процедурах во всех регионах принимали участие представители государственного, коммерческого и некоммерческого секторов. При этом степень активности и успешности частных неприбыльных организаций на квазирынке, как и ожидалось, оказалась разной. На наш взгляд, интересно сопоставить абсолютные и относительные величины, характеризующие участие НКО (табл. 3).

Таблица 3. Итоги проведения конкурсов на размещение заказа на социальное обслуживание

	Пермский край	Свердловская область	Новосибирская область
Количество конкурсов, всего	321	71	77
Количество конкурсов с участием НКО	81	7	47
Из них:			
выиграно НКО	58	4	45
НКО — единственный участник	4	0	20

Так, в абсолютном выражении наиболее активными оказались пермские НКО, которые принимали участие и побеждали в большем количестве конкурсов, чем организации третьего сектора двух других регионов. Но при этом несложно заметить, что представители некоммерческого сектора Пермского края приняли участие лишь в четверти конкурсов, в то время как в Новосибирской области этот показатель составил 60%. Возможно, причина в том, что потенциал отечественного третьего сектора пока ограничен и поэтому увеличение «квазирыночного» объема не сопровождается адекватным увеличением присутствия НКО.

Примечательны и различия в доле конкурсов, выигранных НКО: в Пермском крае это немногим более двух третей (71,6%), в Новосибирской области она приближается к 100%. С учетом того что во втором регионе в значительной части случаев (20 наблюдений) представитель некоммерческого сектора — это единственный участник конкурса, а еще в 15 случаях участниками являлись только НКО, то, по нашему мнению, здесь межсекторная конкуренция проявляется слабо, фактически наблюдается определенная «специализация» конкурсов — в основном неприбыльные организации конкурируют друг с другом или в гораздо меньшей степени с государственными организациями.

Что касается некоммерческих организаций Свердловской области, то очевидно, что полученные данные не позволяют рассматривать их как активных участников регионального квазирынка социальных услуг, и это пока подтверждает предположение, сделанное нами ранее. Как уже отмечалось, возможно, это связано с тем, что в данном регионе предметом конкурса становятся виды социальных услуг, которые производятся прежде всего бизнесом, и, следовательно, представителям некоммерческого сектора на нем пока нет достойного места.

Наконец важно выяснить, в каких видах деятельности НКО оказываются наиболее конкурентоспособными. На наш взгляд, самая показательная в этом отношении ситуация в Пермском крае, где сравнение можно провести по основным группам услуг (см. приложение). Так, по нашему мнению, наиболее успешно пермские НКО участвуют в конкурсах на получение права оказывать консультативную помощь гражданам в тяжелой жизненной ситуации (ТЖС), прочие социально-правовые и социально-психологические услуги: примерно в половине случаев они выигрывали и у представителей бизнеса, и у государственных организаций. Другими направлениями, где НКО демонстрируют свою конкурентоспособность, являются предоставление временного приюта гражданам, оказавшимся в ТЖС (было выиграно большинство конкурсов), и предоставление материальной помощи гражданам, оказавшимся в ТЖС. Кроме того, можно заметить, что существует ряд услуг, конкурсы по которым выигрывают практически только НКО. Речь идет об услугах, удовлетворяющих потребности людей с ограниченными физическими возможностями и тяжелобольных, например услуги по сурдопереводу, реабилитация детей методом иппотерапии, услуги сиделок.

В то же время организации третьего сектора почти не участвуют в конкурсах на оказание услуг по дневному пребыванию граждан пожилого возраста, а также реабилитации подростков в социально опасном положении, надомному обслуживанию инвалидов и граждан пожилого возраста, социальному сопровождению беременных женщин и семей «группы риска». Можно предположить, что в одном случае — дневного пребывания пожилых — препятствием для организаций неприбыльного сектора выступает отсутствие соответствующей материально-технической базы (фактически в этих конкурсах участвуют в основном санатории-профилактории, которые являются коммерческими или бюджетными/автономными учреждениями). Однако другие ситуации требуют дополнительного исследования по определению факторов межсекторной конкурентоспособности и барьеров входа на данные рынки.

Выводы. Квазирынок как форма финансирования органами власти своих обязательств в сфере социального обслуживания на сегодняшний день в разных регионах находится в различном состоянии. Хотя региональные нормативные акты предусматривают многообразие форм собственности учреждений социального обслуживания[4], исследование показало, что степень вовлеченности негосударственных учреждений в социальное обслуживание на конкурсной основе в этих регионах существенно различается.

По нашему мнению, можно выделить три варианта поведения частных некоммерческих организаций на квазирынке:

1) НКО относительно активно участвуют в конкурсах и по ряду направлений способны конкурировать с бизнесом и государственными организациями;

2) НКО относительно активны, но могут конкурировать только с представителями своего сектора;

3) НКО относительно неактивны в этой сфере деятельности.

Определение причин реализации в каждом случае того или иного варианта требует дальнейших исследований.

Активность организаций третьего сектора в данной сфере во многом определяется самим набором услуг, который органы власти считают нужным выносить на конкурс. Если ведомства приобретают в основном специализированное оборудование и транспортные услуги по перевозке инвалидов, то скорее всего в такой ситуации основными участниками конкурсов будут представители бизнеса.

В процессе анализа было выявлено, что частные НКО могут быть более конкурентоспособными по сравнению с бюджетными организациями, автономными учреждениями и представителями бизнеса в тех видах деятельности, где качество услуги предполагает не только конкретное содержание, но и особое отношение субъекта, оказывающего услугу, к своим клиентам, которыми являются люди с особыми потребностями или находящиеся в сложных жизненных обстоятельствах.

В то же время остаются направления гарантированного государством социального обслуживания, в которых потенциал организаций некоммерческого сектора, по всей видимости, пока не реализован. Требуются дальнейшие исследования барьеров входа для них на данный квазирынок, например

---

[4] Государственный стандарт социального обслуживания населения Пермского края «Социальное обслуживание населения. Классификация учреждений социального обслуживания» (утвержден приказом Министерства социального развития Пермского края от 07.09.2010 № СЭД-33-01-01-254); Закон Свердловской области от 07.03.2006 № 10-ОЗ «О социальном обслуживании населения»; Государственный стандарт социального обслуживания Новосибирской области. Классификация учреждений (отделений) социального обслуживания (утвержден приказом Министерства социального развития Новосибирской области от 27.06.2011 № 372).

более детальный анализ лотов и конкурсных процедур, требований к заявкам, материально-технического и кадрового обеспечения самих НКО.

Литература

Мерсиянова И.В., Якобсон Л.И. Негосударственные некоммерческие организации: институциональная среда и эффективность деятельности. Вып. II. М.: Изд. дом ВШЭ, 2007.

Официальный сайт РФ о размещении информации о размещении заказов. URL: http://zakupki.gov.ru.

СПАРК. Система профессионального анализа рынков и компаний. URL: www.spark-interfax.ru.

Суслова С.В., Гордеева Е.С. Факторы региональных различий масштабов некоммерческого сектора в Российской Федерации // Вопросы статистики. 2012. № 4. С. 51–57.

Borzaga C., Santuari A. New trends in the non-profit sector in Europe: The emergence of social entrepreneurship // The non-profit sector in a changing economy. OECD, 2003.

Feiock R.C., Jang H.S. Nonprofits as local government service contractors // Public Administration Review. 2009. Vol. 69. No. 4. Jul.—Aug. P. 668–680.

Kendall J., Knapp M., Forder J. Social care and the nonprofit sector in the western development world // The nonprofit sector: A research handbook / ed. by W.W. Powell, R. Steinberg. 2nd ed. New Haven, Conn.: Yale University Press, 2006. P. 415–431.

Le Grand J. Quasi-markets and social policy // The Economic Journal. 1991. Vol. 101. No. 408. Sept. P. 1256–1267.

Nyssens M. Introduction to the special issue the development of quasi-markets in domiciliary care: A European perspective // Annals of Public and Cooperative Economics. 2010. Vol. 81. Iss. 4. P. 501–507.

Приложение

Итоги размещения заказов на оказание социальных услуг в Пермском крае за 2011–2012 гг.

Предмет конкурса	Состоялось конкурсов	В том числе	
		с участием НКО	выиграли НКО
1. Дневное пребывание граждан пожилого возраста	60	4	2
2. Консультативная помощь гражданам, оказавшимся в ТЖС, социально-психологические и социально-правовые услуги	95	39	22
3. Предоставление временного приюта гражданам, оказавшимся в ТЖС	13	9	8

Предмет конкурса	Состоялось конкурсов	В том числе	
		с участием НКО	выиграли НКО
4. Материальная помощь гражданам, оказавшимся в ТЖС	8	4	4
5. Услуги в учреждениях отдыха и оздоровления детям, находящимся в ТЖС, и других категорий	2	0	
6. Обеспечение временной трудовой занятости подростков, находящихся в СОП	1	1	1
7. Услуги по перевозке лиц с нарушениями функций опорно-двигательного аппарата	7	0	
8. Социально-психологическая помощь детям-инвалидам и их родителям	1	1	1
9. Реабилитационные услуги для женщин с детьми, оказавшимся в ТЖС	1	0	
10. Социальное сопровождение беременных женщин «группы риска» и семей «группы риска»	11	0	
11. Реабилитация семей и детей, находящихся в СОП	1	1	0
12. Реабилитация несовершеннолетних в возрасте от 14 до 18 лет, находящихся в СОП	22	0	
13. Сопровождение программ реабилитации освобождающихся лиц	2	0	
14. Выявление детей и семей, находящихся в СОП	0		
15. Обеспечение молоком и молочными продуктами детей до двух лет	1	0	
16. Надомное обслуживание инвалидов и граждан пожилого возраста	17	0	
17. Услуги сиделок	3	3	3
18. Транспортные услуги инвалидам, не имеющим возможности по состоянию здоровья пользоваться общественным транспортом	3	0	
19. Сурдоперевод	6	6	6
20. Организация и проведение слетов, школы лидера для инвалидов	3	3	3
21. Социальная адаптация детей-сирот с ограниченными возможностями в развитии	1	1	1
22. Реабилитация детей-инвалидов методом иппотерапии	3	2	2
23. Курсы информационной реабилитации инвалидов по зрению	1	1	1
24. Социальная медико-психологическая помощь онкобольным и членам их семей	1	1	1
25. Услуги по организации питания	2	0	
26. Психологическая помощь пострадавшим, спасателям в зоне чрезвычайной ситуации	1	0	
27. Проведение лабораторных исследований	1	0	
28. Удаление опасных медицинских отходов	2	0	

И.Г. Тарусина

Национальный
исследовательский университет
«Высшая школа экономики»,
Санкт-Петербург

АНАЛИЗ СОСТАВА И ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ ЭЛИТ МУНИЦИПАЛЬНОГО УРОВНЯ г. САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

Состав и взаимодействие элит — важные объекты исследования в современной политической социологии и политологии. Так, они рассматриваются в работах Г.К. Ашина [Ашин и др., 1999], О.В. Крыштановской [Крыштановская, 1995, с. 51–65], О.В. Гаман-Голутвиной [Гаман-Голутвина, 2006], В.Я. Гельмана [The politics..., 2004], А.В. Дуки [Региональные элиты..., 2001], Н.Ю. Лапиной и А.Е. Чириковой [Лапина, Чирикова, 2000], В.П. Мохова [Мохов, 2003], М.Н. Афанасьева [Афанасьев, 2000] и многих других.

В то же время элиты на уровне муниципального образования, а также их взаимодействия реже становятся предметом пристального рассмотрения (см. [Гельман и др., 2008; Местное самоуправление..., 1996; Россия регионов..., 2000; The politics..., 2004] и др.).

Состав элит в данном исследовании изучается преимущественно с точки зрения позиционного подхода. Вслед за Г. Моска элита определена как «группа лиц, обладающих высокими статусными позициями в управлении» (цит. по: [Рахшмир, 2002, с. 84]). Также мы проверяем применимость репутационного подхода, выясняя, насколько велик авторитет лиц, входящих в элиту локального (муниципального) уровня.

Применяя позиционный подход для определения круга лидеров, мы предположили, что все руководители администраций муниципальных образований, а также все депутаты этого уровня, будучи «лидерами по должности», являются представителями элит. В дальнейшем поиск представителей элит производился на основе репутационного подхода (см., например, [Wolfinger, 1960, p. 636–644]). На основе экспертных интервью список редактировался с учетом «репутационной» составляющей.

Изменения состава элит принято анализировать в рамках стратификационного или транзитологического подходов, с точки зрения «номенклатурной» [Крыштановская, 1995, с. 51–65], «клиентелистской» [Афанасьев, 2000] или иных моделей [Гельман, 1997, с. 64–81].

Что касается характера взаимодействий элит, то, по мнению Дж. Хигли, элиты могут быть «разделенными, фрагментированными или едиными»

[Higley, Pakulski, 1995, p. 418]. При этом авторы выделяют «два вида единства: идеологическое — ...принудительное и консенсусное — ...процедурное, достигаемое по согласию сторон» [Пакульский, Баоган, 1998, с. 54]. В нашем исследовании мы анализируем характер интеграции внутри муниципальных элит.

Данные о составе лидерского корпуса и характере интеграции внутри элит собраны в 2012–2013 гг. качественными методами. Основой для предварительных выводов служит 10 полуструктурированных интервью с представителями элит данного уровня, а также документы (статьи и сообщения в муниципальной прессе, биографические данные, опубликованные в Интернете) и некоторые статистические данные.

Эмпирической базой пилотного этапа исследования выступает материал, иллюстрирующий характер интеграции элит муниципальных образований одного из районов г. Санкт-Петербурга.

В результате пилотного этапа исследования можно сделать следующие предварительные выводы-гипотезы относительно состава элиты одного из муниципальных округов исследуемого района. В элиту муниципального уровня входят глава администрации, двое из его заместителей, являющиеся одновременно депутатами муниципального совета. Также эксперты относят к элите еще двоих из восьми депутатов муниципального совета. Один из них связан с главой администрации родственными связями.

Остальные депутаты и третий заместитель главы не упоминаются как «авторитетные», «наиболее заметные» фигуры. Напротив, по мнению экспертов, они играют незначительную роль в управляющих структурах и местном сообществе (последнее, впрочем, нуждается в дальнейшей проверке с помощью опроса жителей муниципального округа). Характерно, что, рассказывая о своих функциях и реальных действиях, такие депутаты говорят о редких обращениях небольшого числа граждан, которым они и помогают. По их словам, именно в такой небольшой помощи и заключается их «депутатская работа», сами они инициативы не проявляют, каких-то отдельных направлений деятельности не курируют и собственных проектов не ведут.

Говоря о составе данной элиты, важно упомянуть, что в нее входят исключительно мужчины, хотя в составе депутатского корпуса есть две женщины. Возраст в депутатском корпусе варьируется от 27 до 75 лет, а в элите — от 44 до 67 лет (средний возраст в элите — 56,4 года). У четверых из пяти представителей элиты высшее образование. Все они родились в Ленинграде. В 1998 г. двое из них были впервые избраны в депутаты (в том числе нынешний глава муниципального округа). Еще один влиятельный человек — депутат данного муниципального совета с 2004 г. Интересно, что один из представителей элиты владеет собственным предприятием, занимающимся благоустройством, что, несомненно, должно сказаться на облике округа и помочь решить самые острые проблемы, с которыми жители обращаются в муниципалитет.

Что касается композиции элит, то отметим высокий уровень интеграции ее членов. Свое единение они называют «кулак», что весьма показательно. Говорят о необходимости противостоять влиянию политических сил, имеющих представительство в том числе и в муниципальном совете.

Мы застали интересный момент изменения состава элиты, а именно ее административной части. В связи с происходящими переменами сплоченность «старого состава» депутатов (тех, кто работает депутатом не первый срок) возросла. Об этом можно судить по высказываниям депутатов о том, как принимаются важные решения. Здесь можно отметить, что основная инициатива находится в руках административного корпуса, а сплочение лидеров происходит вокруг главы администрации. Несмотря на то что в составе депутатского корпуса есть представители оппозиционных политических партий, второго центра не формируется. Вероятно, это связано с незначительностью их организационных и экономических ресурсов, а также недостаточной известностью и отсутствием серьезной социальной поддержки.

Наблюдаемую элиту нельзя назвать «номенклатурной», поскольку лишь двое из пяти ее представителей бессменно находятся в ее составе около 15 лет. Но поскольку вокруг них и формируется этот «костяк», то можно предположить, что они вносят некую консервативную ноту в принимаемые решения и правила взаимодействий. Возможно, мы наблюдаем процесс формирования клиентелы, но удастся ли ей монополизировать право на решения, пока не вполне понятно.

Существенными для описания взаимодействий являются отношения с районными властными структурами, к которым обращаются муниципалы для практического решения вопросов, если у них не хватает каких-либо ресурсов. Здесь они по большей части выступают не партнерами, а зависимой стороной, порой подолгу ожидают ответа и требуемых действий элит районного уровня.

Также важно обратить внимание на отсутствие серьезной поддержки лидеров муниципального уровня со стороны общественных организаций. Представители элиты с трудом припоминают, какие общественные объединения действуют на их территории. И, как правило, упоминают они ветеранские организации, которые имеют подведомственный характер и ведут узконаправленную деятельность.

Таким образом, предварительно можно предположить, что характер взаимодействий в данной элите имеет тенденцию к «идеологическому единству». Эти выводы требуют дополнительного подтверждения. Исследование продолжается, и мы намерены собрать больше данных об элите данного округа, а затем распространить данную методику на большее число случаев.

Автор доклада благодарит за методологическую и организационную помощь при проведении исследования уважаемых коллег — профессоров факультета социологии НИУ ВШЭ — Санкт-Петербург Д.А. Александрова и А.А. Вейхера, а также студентов факультета социологии НИУ ВШЭ — Санкт-Петербург И. Ивашина, А.В. Корболину, А.А. Померанцева, С.А. Семенову, Д.А. Шевченко за организационную и техническую помощь при проведении первого этапа исследования.

Литература

Афанасьев М.Н. Клиентелизм и российская государственность. 2-е изд., доп. М.: Московский общественный научный фонд, 2000.

Ашин Г.К., Понеделков А.В. и др. Основы политической элитологии. М.: Приор, 1999.

Гаман-Голутвина О.В. Политические элиты России: Вехи исторической эволюции. М., 2006.

Гельман В.Я. «Transition» по-русски: концепции переходного периода и политическая трансформация в России (1989–1996) // Общественные науки и современность. 1997. № 4. С. 64–81.

Гельман В.Я., Рыженков С., Белокурова Е., Борисова Н. Реформа местной власти в городах России, 1991–2006. СПб.: Норма, 2008.

Крыштановская О.В. Трансформация старой номенклатуры в новую российскую элиту // Общественные науки и современность. 1995. № 1. С. 51–65.

Лапина Н.Ю., Чирикова А.Е. Политическое самоопределение региональных элит // Социологические исследования. 2000. № 6. С. 98–107.

Местное самоуправление: теория и практика / под ред. Г. Люхтерхандт, В.Я. Гельмана. Вып. 4. М.: Фонд Фридриха Науманна, 1996.

Мохов В.П. Региональная политическая элита России. Пермь: Перм. кн. изд-во, 2003.

Пакульский Я., Баоган Х. Национальное самосознание элиты и демократизация: сравнение России и Китая // Проблемы Дальнего Востока. 1998. № 1. С. 38–59.

Рахшмир П.Ю. Идеи и люди. Политическая мысль первой половины XX века. 2-е изд., доп. Пермь: ПГУ, 2011.

Региональные элиты Северо-Запада России: политические и экономические ориентации / под ред. А.В. Дуки. СПб.: Алетейя, 2001.

Россия регионов. Трансформация политических режимов / под ред. В. Гельмана, С. Рыженкова, М. Бри. М.: Весь мир: Berliner Debatte Wissenschaftsverlag, 2000.

Higley J., Pakulski J. Elite transformation in Central and Eastern Europe // Australian Journal of Political Science. 1995. No. 4. P. 415–435.

The politics of local government in Russia / A. Evans, V. Gelman. (eds). Lanham, MD: Rowman and Littlefield, 2004.

Wolfinger R. Reputation and reality in the study of "Community Power" // American Sociological Review. 1960. Vol. 25. No. 5. P. 636–644.

Э.Х. Хабибрахманова,
И.Ш. Рысаев

Башкирская академия
государственной службы
и управления при Президенте
Республики Башкортостан

СОЦИАЛЬНО-УПРАВЛЕНЧЕСКОЕ ОТЧУЖДЕНИЕ В МЕСТНОМ САМОУПРАВЛЕНИИ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Актуальность исследования обусловлена масштабными и сложными задачами проведения муниципальной реформы в стране и необходимостью вовлечения в этот процесс граждан. Основное предназначение местного самоуправления (МСУ) состоит в демократизации системы социального управления и развитии гражданского общества, что в свою очередь предполагает повышение социально-управленческой активности населения. Однако низкая правовая и управленческая культура, пассивно-иждивенческая психология населения, недостаточное использование современных управленческих технологий в муниципальном управлении приводят к проявлению управленческого отчуждения в МСУ и, как следствие, снижению социальной эффективности данного института в целом. Повышение качества и уровня жизни населения зависит от эффективности системы МСУ, что в свою очередь предполагает преодоление социально-управленческого отчуждения и переход к осуществлению целостной управленческой деятельности социальных субъектов.

1. Концептуальные основы исследования

Проблема социального отчуждения привлекала к себе внимание исследователей с античных времен. И сегодня она продолжает оставаться предметом интереса ученых различных отраслей научного знания: социальной философии, психологии, социологии, политологии, экономики, юриспруденции и других наук.

Истоки проблемы отчуждения можно обнаружить уже в философских взглядах Платона и Аристотеля. Первая теоретически оформленная концепция отчуждения появилась в работах сторонников «общественного договора» (Т. Гоббс, Дж. Локк, Ж.-Ж. Руссо), которые рассматривали феномен отчуждения как акт передачи гражданином своих прав в пользу государства. Понятие «отчуждение» как самостоятельный объект исследования было разработано представителями немецкой классической философии (Г.В.Ф. Гегель, Л. Фейербах, К. Маркс). Публикация ранних работ К. Маркса (в России известных как «Экономическо-философские рукописи» 1844 г.) вызвала всплеск интереса мировой мысли к дальнейшему исследованию феномена отчуждения философами (М. Хайдеггер, Ж.-П. Сартр, А. Камю, Д. Лукач, А. Шафф, В. Соловьев, Н. Бердяев, Л. Шестов, Э.В. Ильенков, А.Ф. Лосев, М.К. Мамардашвили и др.) и социологами (Н.К. Михайловский, Г. Зиммель, Г. Маркузе, Э. Дюркгейм, М. Вебер, Ч. Миллс, П. Бергер и др.).

Интерес российских ученых к проблеме отчуждения актуализировался в период перестройки, что было обусловлено необходимостью анализа происходящих в обществе социально-экономических и духовно-нравственных процессов и решения задач демократизации общества и государства. В этот период были опубликованы работы Т.В. Беловой, Б.Н. Благославова, А.А. Грицанова, И.И. Кального, Н.И. Лапина, И.В. Мостовой, В.И. Овчаренко, Д.Н. Приходько, Т.И. Филатовой, О.А. Шабановой, Н.К. Эйнгорн и др.

Проблемы *социального* отчуждения в пореформенной России рассматриваются в работах А.Н. Афанасьева, Ф.Е. Джейранова, А.Г. Здравомыслова, Н.А. Куртикова, А.В. Оболонского, Л.Р. Сулейманова, В.А. Ядова и др. Вопросам *политического* отчуждения посвящены работы Б.Н. Бессонова, Л.Я. Гофмана, В.Е. Гулиева, Ю.Н. Давыдова, А.В. Колесникова, А.М. Миграняна, В.А. Новикова, О.Ю. Рыбакова, А.М. Эткинда и др. *Психологический* аспект отчуждения человека от труда и управления анализируется в работах К.А. Абульхановой-Славской, Г.М. Мануйлова, В.В. Новикова, Д.М. Зиновьевой и др.

Анализ отечественной *системы управления* как социального института, разработка концептуальных основ государственного управления и государственной службы, их организации и путей повышения эффективности в контексте преодоления отчуждения проводятся в работах Г.В. Атаманчука, В.С. Карпичева, В.Г. Смолькова, А.В. Тихонова, С.О. Шихлинского. Социологический анализ степени и характера отчуждения граждан от государства представлен в работах В.Э. Бойкова, Е.В. Охотского, В.М. Соколова и др.

Несмотря на значительное количество научных публикаций по проблеме социального отчуждения, современных исследований, посвященных изучению феномена управленческого отчуждения, еще недостаточно. Это связано, на наш взгляд, с тем, что у части отечественных исследователей понятие «отчуждение» ассоциируется все еще с идеологией марксизма. Однако сегодня, после периода так называемого рыночного романтизма, уже возникает потребность критического переосмысления произошедших в России изменений в системе социального управления. А у зарубежных ученых потребность в глубоком исследовании проблем преодоления социально-управленческого отчуждения на макроуровне отошла на второй план в связи с достаточно высоким уровнем развития демократии, гражданского общества и местного самоуправления в этих странах. Поэтому они большее внимание уделяют организационным аспектам управленческого отчуждения. При этом следует отметить, что и некоторые отечественные авторы исследуют проблемы *организационно-управленческого отчуждения*. В этой связи можно назвать работы, посвященные: анализу «отстраненного участия» работников в «закрытой» культуре управления (Ю.Д. Красовский); проблеме соотношения самоорганизации и самоуправления в организациях (Г.Р. Латфуллин, А.В. Райченко); взаимоотчуждению личности и системы (О.А. Стрикель); разработке гуманистической концепции «личностного развития в организации и управлении» (Э.П. Утлик).

Но, к сожалению, пока мало исследованной остается проблема отчуждения *в местном самоуправлении*. Это связано с тем, что с принятием Федерального закона от 06.10.2003 № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» в первую очередь решались вопросы формирования нормативно-правовых, территориально-организационных и финансово-экономических основ МСУ, а задачи вовлечения населения в осуществление местного самоуправления были отодвинуты на второй план. Существующая сырьевая модель российской экономики, отсутствие среднего класса как основы демократии в обществе спровоцировали развитие центростремительных и авторитарных тенденций в системе осуществления государственной власти, и это привело к метаморфозам в становлении и развитии МСУ как института публичной власти.

Среди отечественных ученых, рассматривающих проблему социально-управленческого отчуждения в местном самоуправлении, следует назвать Р.В. Бабуна, А.Е. Балобанова, С.В. Вобленко, В.Я. Гельмана, А.Г. Гладышева, В.Л. Глазычева, В.Б. Зотова, В.Г. Игнатова, И.Е. Кокарева, Н. Миронова, Л.Г. Рогозину, А.Н. Широкова, Е.С. Шомину и др. Региональным аспектам отчуждения населения от местной власти посвящены работы Т.И Арсеньевой, Ю.Н. Дорожкина, Ф.Ю. Ерофеева, А.А. Мерзлякова, Г.Г. Подовжняя и др. Социологические исследования проблем развития МСУ, степени участия граждан в осуществлении местного самоуправления проводятся И.В. Мерсияновой, Ж.Т. Тощенко, Г.А. Цветковой, В.В. Федоровым и др.

Однако, несмотря на наличие определенного количества работ, посвященных развитию местной демократии, можно отметить, что на сегодняшний день еще недостаточно концептуально-методологических исследований проблем социально-управленческого отчуждения. Пока еще в полной мере не сформировался и понятийный аппарат в этой области.

Социально-управленческое отчуждение в местном самоуправлении мы рассматриваем как форму управленческих отношений между субъектами МСУ, в которой основные функции управления монополизируются одним из субъектов за счет отстранения других субъектов от процессов принятия управленческих решений, превращая их преимущественно в объект управленческого воздействия [Хабибрахманова, 2010].

2. Программа эмпирического исследования

Статья подготовлена по результатам социологического опроса населения Республики Башкортостан (N = 1221 ед.) и экспертного опроса (N = = 127 ед.), проведенных в конце 2011 г. в рамках реализации научного исследования на тему «Социально-управленческое отчуждение в муниципальных образованиях Республики Башкортостан в условиях трансформации общественных отношений» при финансовой поддержке РГНФ и Правительства Республики Башкортостан (проект № 11-13-02016а/У).

Анкеты включали следующие группы вопросов: о понимании сущности социально-управленческого отчуждения и необходимости его преодоления; о формах участия социальных субъектов в МСУ; о причинах неучастия (участия) в МСУ; об условиях и предпосылках для реального вовлечения населения в осуществление МСУ; о критериях оценки степени управленческого отчуждения; о направлениях и путях преодоления социально-управленческого отчуждения в местном самоуправлении.

3. Результаты исследования

В настоящее время в Республике Башкортостан функционирует 895 муниципальных образований, из них 818 сельских поселений, 14 городских поселений, 54 муниципальных района и 9 городских округов. Местное самоуправление в Республике Башкортостан, как и во многих других российских регионах, характеризуется низкой вовлеченностью граждан в процессы принятия управленческих решений по вопросам местного значения. Как показывают результаты опроса, в течение 2011 г. 83% опрошенных не принимали участие в принятии решений по вопросам местного значения, 13% — иногда, и только 3% респондентов активно участвовали в принятии решений.

Если рассматривать участие граждан в процессе принятия решений в разрезе муниципальных образований, то более высокая социальная активность наблюдается у сельских жителей (6,2% опрошенных), нежели городских (1,5% опрошенных). Анализ взаимосвязи степени участия граждан и уровня их образования не выявил значимой зависимости между ними (коэффициент сопряженности Крамера (*V*) равен 0,04), хотя считается, что уровень образованности социальных субъектов напрямую влияет на степень их управленческой активности. Возрастные характеристики опрошенных также не определяют характер их управленческой активности (*V*=0,08). Некоторая зависимость участия граждан в принятии решений наблюдается от пола респондентов (*V* = 0,13) (табл. 1).

Таблица 1. Участие граждан в принятии решений по вопросам местного значения в зависимости от пола респондентов

Пол респондента	Лично Вы участвовали в принятии решений по вопросам местного значения в текущем году?				Всего
	Да, я активно участвовал в принятии решений	Да, я иногда принимал участие	Практически не участвовал	Нет, не участвовал	
Мужской	4,4	12,7	23,9	59,0	100
Женский	2,1	13,6	15,6	68,7	100

Как видно из табл. 1, мужчины проявляют более высокую степень активности в принятии решений по вопросам местного значения, чем женщины.

Также наблюдается определенная зависимость участия респондентов в принятии решений от их самоидентификации с социальной группой по уровню материальной обеспеченности (*V* = 0,12) (табл. 2).

Как видно из табл. 2, респонденты, идентифицирующие себя с обеспеченными слоями населения, принимают более активное участие в принятии решений, чем респонденты из необеспеченных слоев населения.

Прямо пропорциональная зависимость участия респондентов в принятии решений по вопросам местного значения наблюдается от их информированности о деятельности местной администрации (*V* = 0,27) (табл. 3).

Как видно из табл. 3, степень социально-управленческой отчужденности граждан от местного самоуправления напрямую связана с информационной закрытостью органов власти.

Участие граждан в МСУ не ограничивается только этапом принятия управленческих решений по вопросам местного значения. Для нас было важно выяснить степень участия граждан и на других этапах процесса принятия управленческих решений (анализ ситуации, разработка и планирование проекта решения, его реализация, контроль и оценка). Как оказалось, две трети респондентов

Таблица 2. Участие граждан в принятии решений по вопросам местного значения в зависимости от уровня материальной обеспеченности респондентов

К какой социальной группе Вы себя и свою семью относите?	Лично Вы участвовали в принятии решений по вопросам местного значения в текущем году?				Всего
	Да, я активно участвовал в принятии решений	Да, я иногда принимал участие	Практически не участвовал	Нет, не участвовал	
Всего	3,1	13,1	18,9	65	100
Из них:					
к необеспеченной социальной группе	1,4	10,3	19,6	68,7	100
к среднему классу	3	13,6	19,1	64,3	100
к обеспеченной группе населения	9,7	31,9	19,5	38,9	100
затрудняюсь ответить	4,2	5	15,2	75,6	100

Таблица 3. Информированность респондентов о деятельности местной администрации и их участие в принятии решений по вопросам местного значения

Насколько Вы информированы о деятельности местной администрации Вашего населенного пункта?	Лично Вы участвовали в принятии решений по вопросам местного значения в текущем году?				Всего
	Да, я активно участвовал в принятии решений	Да, я иногда принимал участие	Практически не участвовал	Нет, не участвовал	
Я в курсе всех основных мероприятий администрации и знаю, чем она занимается	22,3	27,2	12,6	37,9	100
Знаю (слышал) о большинстве мероприятий, проводимых администрацией	1,1	27,6	22,4	48,9	100
Иногда (редко) узнаю что-то о деятельности местной администрации	2,3	9,3	20,9	67,4	100
Такой информацией не владею	0,0	3,5	17,3	79,2	100
Затрудняюсь ответить	1,2	7,2	13,3	78,3	100

не вовлечены в процессы анализа и оценки социально-экономической ситуации в муниципальном образовании. Так, на вопрос: «Интересовалась ли местная администрация Вашим мнением о социально-экономической ситуации (о состоянии сферы образования, здравоохранения, культуры, экономики) в муниципальном образовании в текущем году?» 65% респондентов ответили, что местная администрация «не интересуется» их мнением о ситуации в муниципальном образовании, 26% — «интересуется иногда» и только 9% считают, что администрация постоянно интересуется их мнением.

Отчуждение граждан проявляется также и на этапе разработки проектов решений и планирования развития муниципального образования. На вопрос: «Участвуете ли Вы в анализе проблем и планировании развития Вашего муниципального образования?» 68% респондентов ответили отрицательно, 16% — положительно, еще 16% опрошенных затруднились ответить. Подавляющее большинство респондентов (78%) не участвовало и в социологических опросах, проводимых местными администрациями в 2011 г. согласно Указу Президента РФ от 28.04.2008 № 607-УП «Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов».

Таким образом, как показывают результаты опроса, степень и формы управленческого отчуждения социальных субъектов в местном самоуправлении проявляются по-разному на разных этапах процесса принятия управленческих решений.

Одним из показателей, влияющих на степень отчуждения граждан от местного самоуправления, является уровень их доверия к муниципальной власти. По результатам опроса у 42% опрошенных низкая степень доверия к муниципальным служащим, у 33 — средняя и только у 10% — достаточно высокая, 15% респондентов затруднились с ответом.

Политической элитой часто озвучивается лозунг: «власть должна работать для народа», защищать права и интересы граждан. Однако опрос населения показывает, что пока муниципальные служащие в низкой степени защищают права и интересы граждан (по мнению 46% респондентов), 30% опрошенных оценили степень защиты их интересов как среднюю, и только 10% считают, что муниципальные служащие защищают их права и интересы в высокой степени; 13% опрошенных затруднились ответить на данный вопрос. По мнению респондентов, муниципальные служащие сегодня преимущественно защищают свои собственные интересы (38%), местной администрации (34%), государства (24%) и только потом — интересы граждан (23%), своего руководителя (18%), коммерческих структур (17%).

Что же мешает более активному вовлечению граждан в местное самоуправление? Это иждивенческая психология, отсутствие у рядового гражданина реальных возможностей влиять на местную власть, недостаток времени, отсутствие желания, интереса, соответствующих знаний и умений, а также существование ряда стереотипов (табл. 4).

Таблица 4. Ответы респондентов на вопрос: «Что сегодня, на Ваш взгляд, мешает активному участию граждан в осуществлении местного самоуправления?»

Варианты ответов	Да	Нет	Затруднились с ответом	Итого
Преобладание иждивенческой психологии	67,2	14,7	18,1	100
Отсутствие возможности оказать влияние на деятельность местной администрации	63,7	15,6	20,7	100
Отсутствие интереса у граждан	61,7	21,4	16,9	100
Мнение о том, что «инициатива наказуема»	55,7	22	22,3	100
Мнение о том, что «местная администрация не заинтересована в участии граждан»	50,9	29,4	19,7	100
Отсутствие времени заниматься решением вопросов местной жизнедеятельности	45,4	31,2	23,4	100
Мнение о том, что «решать вопросы жизнеобеспечения должны те, кто получает за это заработную плату»	45,3	27,2	27,5	100
Мнение о том, что «от рядовых граждан ничего не зависит»	42,3	34	23,7	100
Недостаточно знаний и умений для решения вопросов местного значения	40,8	35	24,2	100
Отсутствие оплаты за участие	40,7	34	25,3	100
Непонимание смысла участия в местном самоуправлении	38,6	11,4	50	100

В силу определенных объективных и субъективных причин (среди них главная — сильная зависимость от вертикали государственной власти) органы муниципального управления сегодня, будучи не очень заинтересованными в реальном вовлечении граждан в осуществление местного самоуправления, часто объясняют это тем, что само население еще не готово к самоуправлению. На этом основании органы МСУ «замыкают» в основном на себя управленческую ответственность и пытаются «монопольно» решать все вопросы местного значения, тем самым увеличивая степень управленческого отчуждения населения, что в свою очередь приводит к дальнейшему росту социальной пассивности населения муниципального образования. Управленческое отчуждение становится одновременно причиной и следствием неэффективности системы МСУ. Преодолеть социально-управленческое отчуждение населения возможно, только привлекая граждан к процессам принятия управленческих решений по вопросам местного значения. Государству необходимо возложить на органы МСУ юридическую ответственность за вовлечение граждан в самоуправленческие процессы, тогда, возможно, изменятся роль и характер их деятельности от формального отношения к этой проблеме в сторону создания условий для реального вовлечения населения в осуществление местного самоуправления и развитие самоорганизации социальных субъектов. В свою очередь органам государственной власти при этом необходимо «разомкнуть» вертикаль власти, сохранив за собой только «рамочный» контроль над органами местного самоуправления, а основные контролирующие функции предоставить населению и институтам гражданского общества. В муниципальном управлении необходимо большее внимание уделять формированию и развитию межфункциональных управленческих отношений, расширению базы социального партнерства между органами государственной власти и местного самоуправления, некоммерческими организациями и бизнес-сообществом.

Таким образом, существующая монополия органов государственной и муниципальной власти на процессы принятия управленческих решений способствует усилению социально-управленческого отчуждения граждан, что приводит в конечном счете к снижению эффективности системы МСУ как института демократии. На современном этапе развития органы местного самоуправления ссылаются на пассивность граждан как на основную причину существования социально-управленческого отчуждения. Управленческая пассивность граждан сегодня, на наш взгляд, является больше не причиной, а следствием их отчуждения. Поэтому преодоление управленческого отчуждения связано с реальным вовлечением граждан к осуществлению местного самоуправления на всех этапах принятия управленческих решений.

Литература

Гельман В. От местного самоуправления к вертикали власти // Pro et Contra. 2007. № 1. С. 6–18.

Кокарев И.Е. Местные сообщества и местное самоуправление: технологии участия. М.: МОНФ, 2007.

Мерсиянова И.В. Дифференциация российских регионов в контексте предпосылок формирования гражданского общества // Власть. 2008. № 8. С. 9–18.

Миронов Н. Местные сообщества и местная власть: доверие или отчуждение? // Федерализм. 2009. № 3. С. 83–92.

Хабибрахманова Э.Х. Социально-управленческое отчуждение в местном самоуправлении Республики Башкортостан: социологический анализ // Социология власти. 2010. № 3. С. 171–178.

Л.И. Якобсон

Национальный
исследовательский университет
«Высшая школа экономики»

ВЫСТУПАЮТ ЛИ РОССИЙСКИЕ НКО В РОЛИ «ШКОЛЫ ДЕМОКРАТИИ»?[1]

Привычная для России тема социокультурных предпосылок позитивных политических перемен[2] парадоксально редко сопрягается с вопросом о «школе демократии». В идущей от А. де Токвиля традиции этим выражением принято обозначать социализирующую роль добровольных ассоциаций, главным образом неполитических. Для тех, кто следует этой традиции, распространенность и позитивный характер ассоциаций «являются столь же ключевыми чертами демократии, как конкурентные выборы» [Warren, 2011, p. 348]. Данный тезис вряд ли понятен, если не считать неотъемлемыми чертами демократической культуры и гражданственности склонность к доверию и сотрудничеству, толерантность и альтруизм, наряду, разумеется, с активностью в реализации своих и чужих прав [Dekker, 2009; Vazquez-Garcia, 2009]. В этом контексте непримиримый и неразборчивый в средствах участник политической борьбы предстает остро нуждающимся в «ликвидации гражданской неграмотности», даже если ему хорошо известны демократические лозунги и он им искренне привержен. Подразумеваются не рассказы о достоинствах демократии, а освоение демократических практик на разнообразных площадках самоорганизации. При дефиците психологических черт и навыков, характерных для понимаемой описанным образом гражданственности, свободные и честные выборы многократно приводили к установлению авторитарных режимов.

Эмпирические исследования демонстрируют, что у россиян по сравнению с другими европейцами «крайне слабо выражены надличностные ценности, связанные с заботой о благополучии других людей, о равноправии

[1] Доклад подготовлен в рамках программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ. Автор благодарен И.В. Мерсияновой, Е.М. Коноваловой и И.Е. Корнеевой за помощь в подготовке использованных материалов.

[2] Она занимает ключевое место во множестве книг и статей, от «Вех» до, например, [Ясин, 2012].

и терпимом отношении к ним, а также с заботой об окружающей среде, и наоборот, крайне высока значимость противостоящих им эгоистических ценностей» [Магун, Руднев, 2010, с. 21]. «Симптомы авторитарного синдрома (в терминологии Т. Адорно. — *Л. Я.*) легко выявляются в том числе у современных россиян» [Касамара, Сорокина, 2011, с. 19]. В итоге «в нашей стране господствует политическая культура самодержавия», предполагающая персонализацию власти [Пивоваров, 2006, с. 17]. Очевидно, никакое изменение процедур формирования и функционирования власти не способно в короткие сроки трансформировать политическую культуру, которая во многом определяет реальное качество и жизнеспособность демократии.

Между тем, несколько упрощая картину, можно сказать, что представленные в отечественной литературе взгляды на демократизацию тяготеют к двум полюсам. Для одного из них характерно сочетание активизма с пренебрежением социокультурной проблематикой, для другого — внимание к этой проблематике в сочетании либо с историческим пессимизмом, либо с надеждой лишь на долгую спонтанную эволюцию. Опыт Февральской революции и перемен начала 1990-х гг., равно как, например, опыт иранской революции 1979 г. и нынешней «Арабской весны», побуждает дистанцироваться от первого полюса. В то же время, тяготея ко второму полюсу и, соответственно, не сводя задачи демократизации к смене начальства, трудно уйти от вопроса «что делать?». Разумеется, неверно было бы искать в идее «обучения демократии» исчерпывающий ответ на этот вопрос, тем более рецепт гарантированного и быстрого успеха. Имеет смысл, однако, попробовать эмпирически оценить, применима ли идея к современным российским реалиям. Данный доклад представляет собой краткую версию описания такой попытки.

На зарубежном материале связи между участием в НКО и гражданскими качествами анализировались в ряде работ (см., например, [Armony, 2004; Tusalem, 2007; Uhlin, 2009]). В целом они скорее подтверждают значимость «школы демократии». Впрочем, из-за отсутствия лонгитюдных исследований не ясно, в какой мере фиксируемые в этих работах отличия участников НКО от тех, кто в них не участвует, объясняются влиянием «школы», а не действием других механизмов гражданской социализации, а также исходными индивидуальными различиями (так называемый эффект самоотбора). Кроме того, пока недостаточно изучены особенности социализирующего влияния различных типов НКО и различных вариантов участия в них. В силу подобных причин в литературе представлены в том числе критические оценки рассматриваемого подхода и полученных результатов (см., например, [Stolle, 2003, p. 21; Van Ingen, Kalmijn, 2010, p. 493–495]). Тем не менее количественный анализ зависимостей позволил за последние годы существенно конкретизировать представления о «школе демократии», в течение полутора веков остававшиеся преимущественно интуитивными[3].

Очевидно, подобного рода исследования уместны в том числе применительно к России, хотя доступных данных пока недостаточно, чтобы учитывать, например, особенности разных НКО и различия в степени вовлеченности в них, хотя интуитивно ясно, что эти факторы значимы. Вместе с тем в случае России по сравнению со странами, где демократия давно устоялась, по-видимому, меньше сказывается синергия социализирующего влияния НКО с однонаправленным воздействием других компонентов общественной среды[4]. В то же время, поскольку активное участие в НКО не стало в нашей стране общераспространенной социальной нормой, существенным может быть влияние самоотбора.

Тем не менее, если причастность к НКО корреспондирует с чертами, характерными для гражданственности в описанном понимании, можно рассчитывать, что развитие третьего сектора порождает значимые эффекты своего рода гражданской социализации, причем в наибольшей степени этому способствуют организации, вовлекающие людей с разными идеологическими и политическими пристрастиями. Основания для надежды дают хорошо изученные в социальной психологии феномены усвоения групповых норм (в том числе индивидами, на первых порах находящимися на периферии группы) и последующей генерализации усвоенных установок (см., например, [Майерс, 2013, гл. 4, 8]).

Представленные ниже данные получены с помощью трех опросов, проведенных в 2011–2012 гг. в рамках Мониторинга российского гражданского общества, который осуществляется НИУ ВШЭ совместно с рядом социологических центров. Первый из них — репрезентативный опрос российского населения (2000 респондентов). Второй — массовый опрос населения по технологии «Георейтинг», разработанной и применяемой ФОМ (33 200 респондентов). Третий — опрос руководителей 1005 НКО по квотной выборке, разработанной таким образом, чтобы отразить многообразие форм организаций, их возраста, типов населенных пунктов, в которых они расположены, а также уровня урбанизации и экономического развития соответствующих

---

[3] Поворотным моментом стал выход [Putnam et al., 1993], а переход от исторических сопоставлений к статистическому анализу с использованием данных о НКО произошел несколько позже.

[4] К числу таких компонентов западные исследователи относят прежде всего взаимодействие граждан с органами и учреждениями зрелого и открытого, демократического государства [Evers, 2009]. Естественно, подразумевается, что с этими органами и учреждениями менее всего ассоциируются бюрократизм, произвол и коррупция.

регионов. Программы и инструментарий этих опросов разработаны мною совместно с И.В. Мерсияновой.

Опрос руководителей НКО показал, что российский третий сектор относительно слабо политизирован, а те политические пристрастия, которые в нем просматриваются, далеко не однородны. В то же время налицо довольно тесные связи между участием в НКО, с одной стороны, и уровнем доверия к людям и неполитическими гражданскими практиками, с другой. В опросе населения лишь 17% респондентов выразили мнение, что можно доверять большинству людей. Однако среди тех респондентов данного опроса, которые засвидетельствовали свое участие в НКО, этот показатель составил 25%, а в опросе руководителей НКО — 53%.

Данные об участии опрошенных в неполитических гражданских практиках приведены в табл. 1. Очевидны существенные позитивные отличия участников и лидеров НКО от других граждан в том, что касается практических проявлений альтруизма и коллективных действий.

Таблица 1. Доли респондентов, которые, по их словам, в течение последнего года..., %

	Среди не участвующих в НКО	Среди участников НКО	Среди лидеров НКО
Участвовали в коллективных акциях помощи людям, попавшим в трудную жизненную ситуацию	5	21	37
Участвовали в субботниках и других коллективных акциях по благоустройству территории, на которой проживают	27	53	45
Участвовали в собраниях соседей по вопросам управления многоквартирным домом	18	35	31
Организовывали коллективные действия для решения своей или чужой проблемы	5	15	35
Направляли письменные запросы в органы власти	6	16	32

Две последние строки таблицы позволяют судит о том, насколько граждане настойчивы в реализации собственных и чужих прав. Несомненно, важной стороной гражданственности является забота о неукоснительном соблюдении гражданских прав в целом, проявляющаяся, например, в критическом анализе состояния и действий правоохранительных органов. Однако вполне уместное внимание к этому аспекту гражданственности зачастую мешает оценить другой ее аспект, а именно активность в использовании реально существующих возможностей. В этой связи примечательны также данные табл. 2, составленной на основе того же опроса населения. Из нее видно, что участники НКО значительно чаще других граждан воспринимают себя в качестве реальных обладателей прав. На первый взгляд налицо повышенный конформизм тех, кто вовлечен в третий сектор. Однако следует принять во внимание специфическую традицию, в разной степени проявляющуюся в нашей стране на протяжении, как минимум, полутора веков. Многие права не являются ни сугубо декларативными, ни автоматически реализуемыми. При прочих равных условиях (прежде всего при равенстве социальных статусов) они более реальны для тех, кто активен и настойчив. В этом контексте данные табл. 2 подтверждают выводы, сделанные на основе последних строк табл. 1.

Таблица 2. Доли респондентов, которые считают, что несомненно располагают правами на..., %

	Участники НКО	Не участвующие в НКО
Бесплатную медицинскую помощь	64	56
Труд	54	48
Участие в управлении государством, реальной возможностью избирать своих представителей	8	5

Выше отмечена потребность в разграничении эффектов гражданской социализации и самоотбора. Хотя данные, полученные на базе одномоментных наблюдений, не позволяют сделать это безупречно, приблизиться к решению проблемы можно, элиминировав эффекты факторов, которые, по-видимому, имеют отношение к самоотбору. В качестве таких факторов нами рассматривались пол, возраст, уровень образования и доход. Чтобы элиминировать их роль, были построены бинарные логистические регрессии, зависимыми переменными в которых выступали вероятности участия индивида в различных типах гражданских практик, а независимыми — индикаторы названных выше факторов, а также дихотомическая переменная «участие/неучастие в НКО». Уравнения строились на основе данных опроса по технологии «Георейтинг». Ниже приведены примеры уравнений, в которых в качестве гражданских практик фигурировали организация коллектива для решения своей или чужой проблемы (табл. 3) и письменное обращение в государственные органы, учреждения либо с коллективной петицией, либо индивидуально по вопросу, не затрагивающему респондента лично (табл. 4).

Как видно из табл. 3 и 4, связь между участием в НКО и учитываемыми индикаторами гражданской культуры позитивна и существенно более сильна, чем связь последних с индикаторами, призванными в доступной мере отразить влияние самоотбора. Аналогичным образом обстоит дело в тех случа-

Таблица 3. Уравнение бинарной логистической регрессии: организация коллектива для решения своей или чужой проблемы

	B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp (B)
Пол:						
Женщины	–0,297	0,065	20,694	1	0,000	0,743
Возраст	–0,007	0,002	11,630	1	0,001	0,993
Образование:						
Высшее			111,773	5	0,000	
Неполное среднее или ниже	–1,528	0,219	48,718	1	0,000	0,217
Среднее общее	–0,620	0,094	43,198	1	0,000	0,538
Начальное профессиональное	–0,640	0,153	17,417	1	0,000	0,528
Среднее специальное	–0,371	0,076	24,106	1	0,000	0,690
Неполное высшее	0,394	0,140	7,948	1	0,005	1,483
Доход, руб.:						
7000 и менее			45,470	4	0,000	
7001–10 000	0,006	0,098	0,003	1	0,955	1,006
10 001–15 000	0,169	0,097	3,058	1	0,080	1,184
15 000–20 000	0,368	0,109	11,474	1	0,001	1,445
20 001 и выше	0,556	0,098	32,397	1	0,000	1,744
Участие в НКО:						
Не участвовали в НКО	2,003	0,095	439,904	1	0,000	7,409
Constant	–2,593	0,124	436,303	1	0,000	0,075

ях, когда зависимыми переменными в моделях являлись вероятности участия индивида в таких разнообразных практиках, как протесты, мирные демонстрации, благоустройство придомовой территории, коллективная помощь людям, попавшим в трудную жизненную ситуацию, и др.

Полученные результаты подкрепляют точку зрения, в соответствии с которой содействие росту третьего сектора, поддержка НКО и участие в их деятельности, снижение барьеров, препятствующих их развитию, формирование позитивного отношения к негосударственным некоммерческим организациям и т.п. способны реально повлиять на освоение гражданской культуры, дефицит которой в XX в. во многом мешал демократизации российского государства.

Таблица 4. Уравнение бинарной логистической регрессии: письменные обращения в государственные органы, учреждения

	B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp (B)
Пол:						
Женщины	–0,594	0,072	68,467	1	0,000	0,552
Возраст	0,012	0,002	31,396	1	0,000	1,012
Образование:						
Высшее			92,007	5	0,000	
Неполное среднее или ниже	–1,425	0,186	58,860	1	0,000	0,241
Среднее общее	–0,725	0,102	50,114	1	0,000	0,484
Начальное профессиональное	–0,449	0,154	8,462	1	0,004	0,638
Среднее специальное	–0,276	0,079	12,236	1	0,000	0,759
Неполное высшее	–0,025	0,188	0,017	1	0,896	0,976
Доход, руб.:						
7000 и менее			11,814	4	0,019	
7001–10 000	0,147	0,095	2,387	1	0,122	1,159
10 001–15 000	0,184	0,099	3,418	1	0,064	1,201
15 000–20 000	0,156	0,123	1,607	1	0,205	1,168
20 001 и выше	0,372	0,109	11,681	1	0,001	1,451
Участие в НКО:						
Не участвовали в НКО	1,631	0,109	222,364	1	0,000	5,111
Constant	–3,405	0,135	636,549	1	0,000	0,033

Литература

Касамара В.А., Сорокина А.А. Постсоветская ностальгия в повседневном дискурсе россиян // Общественные науки и современность. 2011. № 6.

Магун В., Руднев М. Базовые ценности россиян в европейском контексте // Общественные науки и современность. 2010. № 3.

Майерс Д. Социальная психология. СПб.: Питер, 2013.

Пивоваров Ю.С. Русская политика в ее историческом и культурном отношениях. М.: РОСПЭН, 2006.

Ясин Е.Г. Приживется ли демократия в России. М.: Новое литературное обозрение, 2012.

Ясин Е.Г. и др. Состоится ли новая модель экономического роста в России? М.: Изд. дом ВШЭ, 2013.

Armony A.C. The dubious link: Civic engagement and democratization. Stanford: Stanford University Press, 2004.

Dekker P. Civicness: From civil society to civic services? // Voluntas. 2009. No. 20. P. 220–238.

Evers A. Civicness and civility: Their meanings for social services // Voluntas. 2009. No. 20. P. 239–259.

Putnam R.D., Leonardi R., Nanetti R.Y. Making democracy work: Civic tradition in modern Italy. Princeton University Press, 1993.

Stolle D. The sources of social capital // Hooghe M., Stolle D. (eds). Generating social capital: Civil society and institutions in comparative perspective. N.Y.: Palgrave MacMillan, 2003.

Tusalem R.F. A boon or a bane? The role of civil society in third- and fourth-wave democracies // International Political Science Review. 2007. Vol. 28. No. 3.

Uhlin A. Which characteristics of civil society organizations support what aspects of democracy? Evidence from post-communist Lanvia // International Political Science Review. 2009. Vol. 30. No. 3.

Van Ingen E., Kalmijn M. Does voluntary association participation boost social resources? // Social Science Quarterly. 2010. Vol. 91. No. 2. P. 493–510.

Vazquez-Garcia R. Making volunteering work: The power of voluntary organizations to enhance civic skills. Some evidences from the European Social Survey // Comparative Social Research. 2009. Vol. 26. P. 197–226.

Warren M.E. Civil society and democracy // Edwards M. (ed.). The Oxford Handbook of Civil Society. Oxford: Oxford University Press, 2011.

ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

Л.Н. Богданов

Национальный
исследовательский университет
«Высшая школа экономики»

АНАЛИЗ ОПЫТА ВНЕДРЕНИЯ ПРОГРАММНЫХ ПРИНЦИПОВ БЮДЖЕТНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В СУБЪЕКТАХ РФ

Повышение эффективности государственного управления в Российской Федерации — важнейшее условие эффективного и своевременного достижения целей государственной политики. Как показывает опыт стран, входящих в ОЭСР [Performance..., 2007], для повышения эффективности государственного управления и бюджетных расходов, улучшения качества и доступности услуг, предоставляемых государством, необходимо внедрение современных методов планирования, мониторинга и оценки деятельности органов государственной власти, прежде всего программных принципов бюджетного планирования.

В Российской Федерации основными вехами бюджетных реформ, направленных на широкое применение программных принципов бюджетного планирования на федеральном уровне, можно считать:

- применение начиная с 1995 г. такого инструмента, как ФЦП;
- реализацию Концепции реформирования бюджетного процесса в Российской Федерации в 2004–2006 годах[1]. Концепция предусматривала, в частности, мониторинг состояния общественного сектора экономики, бюджетирование, ориентированное на результат (БОР), разработку региональных целевых программ и ведомственных целевых программ;
- разработку начиная с 2009 г. проектов Основных направлений деятельности Правительства РФ (ОНДП) и создание системы мониторинга хода и результатов реализации этих проектов;
- утверждение в 2010 г. программы Правительства РФ по повышению эффективности бюджетных расходов на период до 2012 г., содержавшей идею о превращении государственных программ Российской Федерации (далее

[1] Утверждена постановлением Правительства РФ от 22.05.2004 № 249 (ред. от 06.04.2011) «О мерах по повышению результативности бюджетных расходов».

также — государственные программы, ГП) в важнейший инструмент достижения целей государственной политики, установленных стратегическими документами, утвержденными Президентом РФ и Правительством РФ;

- внесение в Бюджетный кодекс РФ поправок[2], в соответствие с которыми полномочия по установлению порядка формирования и реализации региональных государственных программ возлагаются на высший исполнительный орган субъекта РФ.

Программный подход к бюджетному процессу, принятый Российской Федерацией, заключается в увязке между собой понятия целей и задач бюджетной политики, методов ее реализации, а также средств, необходимых для проведения эффективной бюджетной политики.

В рамках подготовки к завершению перехода на программно-целевые принципы управления Правительством РФ уже проведена большая работа, в качестве основных результатов которой следует выделить:

- утверждение перечня государственных программ Российской Федерации;
- принятие Порядка разработки, реализации и оценки эффективности государственных программ;
- утверждение Методических указаний по разработке и реализации государственных программ;
- разработку в 2010—2013 гг. аналитического распределения бюджетных ассигнований федерального бюджета по госпрограммам, проводимую в целях апробации технологий формирования федерального бюджета по программно-целевому принципу;
- продолжающийся процесс утверждения государственных программ Российской Федерации[3].

Вместе с тем реальный переход к программному бюджету на федеральном уровне постоянно откладывается и сейчас фактически отодвинут на 2014 г.; в соответствии с имеющимися планами субъекты РФ в том же году

---

[2] Минфином России письмом от 17.02.2012 № 01-02-01/02-276 в Правительство РФ внесен проект Федерального закона «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации в части совершенствования бюджетного процесса и в отдельные законодательные акты Российской Федерации». Данным законопроектом, в частности, предполагается возложить полномочия по установлению порядка формирования и реализации государственных программ субъекта РФ непосредственно на высший исполнительный орган государственной власти субъекта РФ.

[3] Перечень из 42 государственных программ Российской Федерации утвержден распоряжением Правительства РФ от 11.11.2010 № 1950-р (в ред. распоряжения Правительства РФ от 15.12.2012 № 2394-р).

получат возможность выбора между традиционным и программным бюджетом.

В субъектах РФ первые масштабные попытки практического применения программных принципов бюджетного планирования связаны с реализацией в 2004–2010 гг. программ реформирования региональных финансов, а затем пришедших им на смену программ повышения эффективности бюджетных расходов. В упомянутых программах, в частности, содержались разделы, предусматривающие применение методов и инструментов БОР, во многом совпадающих с программными принципами бюджетного планирования.

Характерной особенностью программ реформирования региональных финансов было то, что порядка 30 участвующих в них субъектов РФ получили возможность, опираясь на действующее законодательство и принимая во внимание рамочные рекомендации Минфина России, сформировать собственные подходы к использованию программных принципов бюджетного планирования и начать их практическую проверку.

Независимо от программ реформирования региональных финансов ряд российских регионов (как правило, наиболее экономически развитых) пошел по пути самостоятельного применения программно-целевых инструментов и уже в некоторых отношениях опережает Федерацию в том, что касается перехода к программному бюджету (так, например, Москва и Республика Татарстан утвердили и начали реализовывать государственные программы, Пермский край продвинулся по пути увязки стратегического и бюджетного планирования и т.д.).

Сегодня, когда на федеральном уровне применение программных принципов бюджетного планирования только начинается, представляют интерес изучение и оценка практики применения программных принципов бюджетного планирования в тех регионах России, которые уже прошли первые этапы этого пути.

В настоящем докладе рассмотрены направления и темпы внедрения программных принципов бюджетного планирования в субъектах РФ, сделана попытка выявить применяемые в российских регионах нестандартные и эффективные механизмы и инструменты, произведена оценка целесообразности применения регионального опыта на федеральном и муниципальном уровнях.

Доклад подготовлен на основе материалов проведенного Институтом управления государственными ресурсами НИУ ВШЭ мониторинга документов, раскрывающих особенности бюджетного планирования в российских регионах. С целью выявления различий региональных подходов проанализированы документы бюджетного планирования — порядки разработки и реализации региональных государственных программ (долгосрочных целевых программ), применяемые в трех успешно проводящих бюджетные реформы субъектах РФ — г. Москве, Республике Татарстан и Пермском крае. В ходе мониторинга порядков разработки и реализации региональных программ анализировались структура и содержание программ, проводилось изучение их логико-структурных схем[4] с позиций необходимости и достаточности входящих в эти схемы элементов.

Упомянутые региональные документы бюджетного планирования сравнивались между собой и с Порядком разработки, реализации и оценки эффективности государственных программ Российской Федерации[5] (далее также — Порядок).

Анализ порядков разработки и реализации региональных государственных программ (и аналогичных им по содержанию документов) позволяет утверждать, что в целом решения, применяемые в большей части субъектов РФ, близки к подходам, которые сформированы на федеральном уровне (при этом нельзя исключать, что федеральная нормативная база сформировалась с учетом региональных наработок). При этом в ряде субъектов РФ найдены нестандартные решения, требующие дальнейшего изучения. Далее по тексту представлен анализ некоторых решений, заложенных в региональных порядках разработки и реализации региональных государственных программ.

В том, что касается оснований разработки и содержания программ, то как на федеральном уровне, так и, например, в Москве разработка государственных программ осуществляется на основании перечня госпрограмм, утверждаемого соответственно Правительством РФ или Правительством Москвы. В Республике Татарстан и Пермском крае перечни программ не используются.

В Российской Федерации и всех рассматриваемых регионах программы разрабатываются исходя из следующих оснований:

- приоритеты долгосрочных стратегий (программ, концепций) социально-экономического развития;
- федеральные и региональные законы и иные нормативные правовые акты Российской Федерации;
- исполнение поручений (решений, материалов посланий и т.д.) руководителей высших органов исполнительной власти.

---

[4] Подробнее о логико-структурных схемах (logical framework) см. [Готин, Калоша, 2008].

[5] Характеризуют целевое состояние (изменение состояния) уровня и качества жизни населения, социальной сферы, экономики, общественной безопасности, государственных институтов, степени реализации других общественно значимых интересов и потребностей в соответствующей сфере.

В Пермском крае дополнительно к перечисленным применяются основания, обусловливающие необходимость и целесообразность государственного вмешательства в решение проблем, в том числе:

- межотраслевой (межведомственный) и межтерриториальный характер задач;
- возможность значительного сокращения сроков решения приоритетных межведомственных (межотраслевых) задач за счет использования государственной поддержки;
- долговременный (устойчивый) результат реализации программы;
- возможность привлечения средств федерального и местного бюджетов, а также внебюджетных источников.

В целях дополнительного обоснования принятия решения о разработке программ в Пермском крае создан и применяется механизм разработки и утверждения концепции предлагаемой к утверждению программы. Такая концепция утверждается постановлением законодательного собрания края и должна соответствовать требованиям закона «О стратегическом планировании социально-экономического развития Пермского края».

Требования к структуре и содержанию программы наиболее полно прописаны на федеральном уровне. Далее будут рассмотрены основные отличия региональных подходов от федерального Порядка на уровне основных разделов программы.

В Порядке разработки, реализации и оценки эффективности государственных программ Российской Федерации предусмотрено наличие характеристики текущего состояния соответствующей сферы социально-экономического развития Российской Федерации, описание основных показателей и анализ социальных, финансово-экономических и прочих рисков реализации государственной программы.

В Москве и Республике Татарстан в соответствующий раздел включено требование об описании основных проблем, на решение которых направлена государственная программа.

В Пермском крае указывается на дополнительное обоснование необходимости решения задачи программно-целевым методом, включая проведение анализа тенденций развития ситуации и вероятных последствий.

Требования к описанию системы целей, задач и мероприятий как на федеральном уровне, так и в субъектах РФ весьма схожи. При этом на федеральном уровне и в Пермском крае к ним добавлено указание на контрольные этапы (точки), характеризующие ход выполнения программ. Большим достижением федерального подхода к формированию системы мероприятий государственных программ является то, что в них предусмотрена интеграция государственных регулятивных (правоустанавливающих, правоприменительных и контрольных) и финансовых (бюджетных, налоговых, таможенных, имущественных, кредитных, долговых и валютных) мер для достижения поставленных целей.

Система описания результатов реализации государственных программ, применяемая Российской Федерацией и регионами, характеризуется значительной разницей подходов.

В федеральных госпрограммах (в соответствии с положением) и госпрограммах Республики Татарстан используются понятия «конечные результаты государственных программ»[6], а также «прямые (непосредственные) эффекты от реализации государственной программы» и «косвенные (внешние) эффекты, возникающие в сопряженных секторах экономики Российской Федерации».

На уровне Методических указаний[7] на федеральном уровне рекомендовано использовать показатели, характеризующие «конечные общественно значимые результаты», «непосредственные результаты» и «уровень удовлетворенности потребителей оказываемыми (финансируемыми) исполнителями государственными услугами (работами), их объемом и качеством»[8].

В Москве применяются термины «конечный результат»[9] и «непосредственный результат»[10], в Пермском крае — «конечные результаты реализации программы».

Информация по ресурсному обеспечению программ в наиболее развернутом виде представлена в федеральных документах (с расшифровкой

---

[6] Характеризуют целевое состояние (изменение состояния) уровня и качества жизни населения, социальной сферы, экономики, общественной безопасности, государственных институтов, степени реализации других общественно значимых интересов и потребностей в соответствующей сфере.

[7] Методические указания по разработке и реализации государственных программ Российской Федерации. Утверждены приказом Минэкономразвития России от 22.12.2010 № 670 (в ред. приказа Минэкономразвития России от 26.12.2012 № 817).

[8] Следует отметить, что взаимосвязь государственных программ с государственными заданиями предусмотрена только на федеральном уровне. Помимо удовлетворенности потребителей услуг в государственные программы Российской Федерации предлагается включать прогноз сводных показателей государственных заданий по этапам их реализации.

[9] Характеризуемое количественными и (или) качественными показателями состояние (изменение состояния) социально-экономического развития г. Москвы, которое отражает положительный результат от реализации государственной программы (подпрограммы).

[10] Итог реализуемых мероприятий государственной программы (подпрограммы), получаемый на отдельных этапах исполнения государственной программы (подпрограммы), характеризуемый объемом и (или) качеством. Непосредственный результат указывается в натуральных величинах.

по главным распорядителям средств федерального бюджета, ФЦП, основным мероприятиям подпрограмм, а также по годам реализации государственных программ). Кроме того, в паспортах государственных программ Российской Федерации в случае необходимости могут быть представлены данные о прогнозных расходах государственных корпораций, акционерных обществ с государственным участием, общественных, научных и иных организаций, а также внебюджетных фондов на реализацию госпрограмм.

Новая редакция Методических указаний по разработке и реализации государственных программ Российской Федерации содержит абсолютно новый подход к обоснованию их финансового обеспечения. В соответствии с этим подходом финансовое обеспечение госпрограмм может представляться в двух вариантах — базовом (в пределах действующих обязательств и утвержденных предельных расходов федерального бюджета) и в варианте, учитывающем выделение дополнительных бюджетных ассигнований. В субъектах РФ такой подход пока не применяется, во всех проанализированных документах предусмотрена разработка программ в рамках ограничений региональных бюджетов.

В региональных документах наиболее подробно ресурсное обеспечение программы прописано в Пермском крае: в Положении о разработке, формировании и реализации долгосрочных целевых программ предусмотрено, что объем финансирования программных мероприятий указывается в ценах текущего года с разбивкой по источникам и по годам реализации программы с учетом ожидаемых индексов-дефляторов цен в соответствии с основными сценарными условиями функционирования экономики Пермского края, планируемый объем финансирования программы за счет иных источников (федеральный бюджет, внебюджетные источники) приводится в качестве дополнительной информации.

Значительны различия систем управления реализацией программ. Наиболее подробно такие системы прописаны на федеральном уровне и в Пермском крае.

Изменения, внесенные в Порядок разработки, реализации и оценки эффективности государственных программ постановлением Правительства РФ от 20.12.2012 № 1351, предусматривают применение новых для российской практики управления программами инструментов, в числе которых:

- план реализации государственной программы, разрабатываемый на очередной финансовый год и плановый период и содержащий перечень наиболее важных, социально значимых контрольных событий государственной программы с указанием их сроков и ожидаемых результатов;
- детальный план-график реализации государственной программы на очередной финансовый год и плановый период. Этот план-график разра-

батывается в соответствии с методическими указаниями и содержит перечень мероприятий и контрольных событий государственной программы с указанием их сроков и ожидаемых результатов, а также бюджетных ассигнований.

Одна из специфичных особенностей системы управления реализацией программ, применяемой в Пермском крае, — то, что с целью эффективного планирования, текущего управления и контроля реализации программы может создаваться на конкурсной основе дирекция программы. Для финансирования деятельности дирекции программы могут быть использованы программные средства. Решение о привлечении дирекции для текущего управления программой принимается в следующих случаях:

- наличие четырех и более исполнителей программы;
- наличие подпрограмм, реализуемых несколькими исполнителями программы в рамках своих полномочий;
- значительный общий объем финансирования программы за счет средств бюджета Пермского края.

Пермская система управления реализацией программ использует широкий перечень сведений о разработчиках программ, взаимоотношениях между ответственным исполнителем программы, дирекцией программы, исполнителями, участниками программы, а также включает описание механизма реализации и осуществления контроля реализации программы.

Предварительные результаты проведенного анализа опыта внедрения программных принципов бюджетного планирования в ряде высокоразвитых субъектов РФ (г. Москва, Республика Татарстан, Пермский край), а также сравнение региональных подходов с теми, которые сложились на федеральном уровне, — все это свидетельствует о том, что, несмотря на естественное лидерство Российской Федерации во внедрении новых программно-целевых инструментов, в субъектах РФ, которые уже прошли первые этапы программных принципов бюджетного планирования, также найдены оригинальные решения, выработаны эффективные механизмы и инструменты, которые требуют дальнейшего изучения и могут быть рекомендованы к применению на федеральном и муниципальном уровнях.

В числе таких решений, например, применяемые в Москве и Республике Татарстан подходы к описанию проблем, на решение которых направлена государственная программа, а также выработанные в Пермском крае механизмы обеспечения взаимосвязи стратегического планирования и программного бюджета, четкие требования к обоснованию государственного вмешательства в решение приоритетных проблем, возможность создания на конкурсной основе дирекций программ, особенно в случае реализации сложных программ с большим числом исполнителей.

Литература

Готин С.В., Калоша В.П. Логико-структурный подход и его применение для анализа и планирования деятельности. М.: Вариант, 2008.

Performance Budgeting in OECD Countries. OECD, 2007.

А.В. Братанова

Университет Квинсленда,
Австралийский Союз,

А.Н. Беляев

Национальный
исследовательский университет
«Высшая школа экономики»

ОЦЕНКА РЕГУЛИРУЮЩЕГО ВОЗДЕЙСТВИЯ НОРМАТИВНЫХ АКТОВ НА ПАРАМЕТРЫ БЮДЖЕТОВ: АНАЛИЗ ОПЫТА И НОВЫХ ТЕНДЕНЦИЙ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ[1]

Проблема повышения прозрачности, эффективности и обоснованности бюджетных расходов, а также совершенствования бюджетного процесса, в том числе в части планирования бюджетных показателей, является задачей органов государственной власти как на федеральном, так и региональном уровнях государственного управления. Указанные проблемы в настоящее время приобретают особую актуальность для государственного управления на этапе перехода на программно-целевое планирование [Бюджетное послание...], а также внедрения оценки регулирующего воздействия (далее — ОРВ) как неотъемлемого элемента нормотворчества на федеральном и региональном уровнях.

Данные процессы в регионах России в недостаточной степени обеспечены методически. Результаты научно-методической работы опубликованы по отдельным аспектам решения указанных проблем. Значительные теоретические и практические исследования проведены по вопросам развития ОРВ, в том числе в таких аспектах, как проведение публичных консультаций, а также исследования в рамках бюджетирования, ориентированного на результат[2].

[1] Исследование выполнено в 2012 г. в рамках работ ИАПР по программе фундаментальных исследований НИУ ВШЭ по теме «Коллективные действия фирм: компенсация провалов государства и рынка или поиск ренты (на примере деятельности бизнес-ассоциаций)».

[2] К таковым можно отнести разработку 2006–2007 гг. группы авторов (А. Блохин, П. Крючкова, О. Мартанус, М. Николаев, В. Тамбовцев) по теме «Оценка регулирую-

Вместе с тем остаются нерешенными вопросы влияния порядка и методики ОРВ на показатели бюджетов различных уровней бюджетной системы Российской Федерации, а также на функционирование органов государственной власти и государственных организаций. Это особенно актуально в свете перехода федерального и региональных бюджетов на механизмы программно-целевого планирования, в рамках которого предварительная системная финансово-экономическая оценка приобретает особое значение в обеспечении эффективности бюджетного планирования, своевременности и полноты реализации бюджетного процесса.

Учитывая накопленный опыт оценки в зарубежных странах, а также отсутствие в России современных системных наработок по применению методов ОРВ в анализе воздействия на показатели государственных органов и организаций, авторы изучили международный опыт методического обеспечения оценки воздействия нормативных правовых актов на деятельность государственных органов и организаций.

Анализ нормативных документов и методических указаний по ОРВ (regulatory impact assessment) и оценки программ (project evaluation) зарубежных стран показывает, что оценка воздействия регулирования на показатели деятельности государственных органов и организаций, в том числе бюджетных учреждений, осуществляется в основном в рамках проведения ОРВ как обязательного элемента процесса нормотворчества. В практике зарубежных стран используется большое количество методов оценки, позволяющих в том числе производить оценку влияния регулирования на показатели государственных органов и организаций. Основными методами являются:

- анализ издержек и выгод (cost-benefit analysis, CBA);
- мультикритериальный анализ (multicriteria analysis, MCA);
- фискальный (бюджетный) анализ или финансовая оценка (fiscal analysis).

Так, ключевые документы по проведению ОРВ, принятые Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), определяют ключевыми методами оценки воздействия регулирования CBA, CEA и MCA [ОЭСР, 2002, 2009]. При этом большинство методических руководств не регламентирует порядок расчета параметров воздействия на бюджетные показатели, определяя при этом государство как одну из заинтересованных сторон, для которой, как и для других, подлежат оценке выгоды и издержки от реализации регулирования. Так, руководство Совета правительств Австралии

щего воздействия в контексте реформы бюджетного процесса», работу Е.П. Чечеткиной 2009 г. «Оценка регулирующего воздействия главных распорядителей бюджетных средств на эффективность бюджетных расходов».

(Council of Australian Governments, COAG) [Council of Australian Governments, 2007] определяет только то, что в числе затрат, которые подлежат учету при анализе затрат и выгод, для государства целесообразно учитывать расходы бюджета на формирование, введение в действие и контроль исполнения вводимого регулирования. Другие методические руководства по проведению ОРВ (например, руководства ОЭСР [ОЭСР, 2002], штата Виктория Австралии (Victorian Guide to Regulation) [Department..., 2011]) приводят отдельные примеры издержек и выгод для государства как стейкхолдера, которые необходимо принимать во внимание при проведении ОРВ.

CBA, период активного использования которого в сфере государственного управления в зарубежных странах продолжался на протяжении почти всего прошлого века, и сегодня остается наиболее часто применяемым методом [Furubo et al., 2002]. В нормативных правовых документах рекомендации по проведению CBA приняты во многих странах мира, включая Европейский союз [European Commission, 2001, 2009], Австралию (на федеральном [Council of Australian Governments, 2007] и региональном [Queensland Government, 2010; New Sous Wales..., 2009] уровнях), США [US Office..., 1992], Канаду [Treasury Board..., 2007].

MCA является сравнительно новым подходом к ОРВ, а также оценке государственных программ и инициатив. Рекомендации по использованию MCA приняты на государственном уровне правительством Великобритании [Department of Communities..., 2009], Европейской Комиссией [European Union, 2009]. Методические рекомендации по проведению MCA в отношении проектов и программ с отраслевой спецификой опубликованы международными научно-исследовательскими организациями (например, Центром международных исследований в области лесного хозяйства (Center for International Forestry Research) [Prabhu et al.]).

Выбор между CBA и MCA при проведении ОРВ определяется возможностями методов в каждой конкретной ситуации. При этом некоторые методические руководства по проведению ОРВ (например, руководство ОЭСР) отдают безусловный приоритет CBA, при этом в описании MCA ссылаясь на то, что этот подход должен использоваться только тогда, когда количественный анализ CBA провести не представляется возможным, или как дополнение для проводимого CBA. Другие документы, например «Руководство по мультикритериальному анализу» [Department of Communities..., 2009], широко определяют MCA как инструмент поддержки принятия решений о распределении ограниченных ресурсов для реализации государственных задач.

Различия в возможностях применения рассмотренных методов ОРВ, а также ограничения каждого из них являются предметом непрекращающейся дискуссии в научной литературе и практике государственного управления. В отношении целесообразности применения указанных методов в России для оценки воздействия регулирования на показатели деятельности государственных органов и организаций также отсутствует единство мнений. Можно утверждать, что на современном этапе в системе государственного управления в стране необходимо формирование национальной практики применения этих механизмов с использованием категорий и параметров, отражающих финансово-экономические, социальные и иные процессы в России. В частности, для системного применения CBA на уровне государственного управления в Российской Федерации необходимо не только разработать подробные методические документы для проведения оценки, но и решить вопрос формирования таких ключевых показателей, как ставка дисконтирования, значение которой необходимо отдельно определять для регионов и отраслей реализации регулирования.

Обратимся к анализу новых подходов к организационно-методическому выстраиванию системы ОРВ в зарубежных странах. Инициативой правительств ряда зарубежных стран является внедрение подхода в нормотворчестве под названием «один за один» (one in — one out, OIOO), содержание которого заключается в необходимости предотвращения формирования дополнительных издержек для бизнеса при нормотворчестве. В частности, модель предусматривает, что органы исполнительной власти, выдвигающие инициативу, должны обеспечить финансирование ее реализации за счет сокращения затрат по иным статьям бюджетных расходов или отмены реализации иного законодательного акта [HM Government..., 2011a], тем самым не увеличив или сократив воздействие на функционирование бизнеса.

Подход «один за один» инициирован в мае 2010 г. в рамках программы правительства Великобритании «Коалиция: программа для правительства» [HM Government..., 2010; Department of Business..., 2011]. Он является одним из механизмов политики «Новое регулирование» (New Regulation), предусматривающей также дерегулирование, заблаговременное оповещение бизнес-сообщества о предстоящих изменениях законодательства с необходимой оценкой потенциальных затрат и выгод для бизнеса и общества [HM Government..., 2011b].

Реализация подхода «один за один» осуществляется следующим образом: департаменты и ведомства, инициирующие регулирование, осуществляют подготовку заключения по оценке его последствий, которые составляют параметр «IN». Одновременно производится оценка величины сокращения издержек, связанная с выведением или изменением действующего регулирования. Указанный показатель формирует параметр «OUT». Решение о целесообразности введения регулирования принимается на основании сопоставления параметров «IN» и «OUT». Независимым органом, осуществляющим оценку и контроль качества заключений по OIOO, является Комитет по политике в области регулирования (Regulatory Policy Committee, RPC).

Методическая поддержка и контроль подготовки заключений по параметрам «IN» и «OUT» осуществляются Департаментом бизнеса, инноваций и навыков (Department for Business, Innovation & Skills, BIS). В июле 2012 г. опубликован четвертый отчет о ходе реализации политики «один за один» [Department for Business..., 2012a], в соответствии с которым использование подхода наряду с другими элементами политики нового регулирования позволило правительству Великобритании стабилизировать рост издержек и барьеров для бизнеса, который продолжался до их введения, что было отмечено бизнес-организациями в ходе опросов [Department for Business..., 2012b].

Подход «один за один» является во многом инновационным в нормотворчестве. Реализация аналогичных инициатив происходит в настоящее время и в других странах и регионах. Так, принцип OIOO принят правительством Канады и с 1 октября 2012 г. реализуется как часть плана снижения бюрократии (Red Tape Reduction Action Plan) [Government of Canada, 2011]. Правительством штата Виктория Австралии с апреля 2011 г. реализуется инициатива «один за два» (one on, two off) в отношении основных вводимых нормативно-правовых актов. За 2011 г. реализация этой политики позволила в штате ввести в действие 14 базовых нормативных актов, отменив 152. В соответствии с отчетом правительства штата Виктория реализация этой инициативы позволит снижать издержки для бизнеса и общества в объеме 750 млн долл. ежегодно до 2015 г. Вместе с тем в основе нового подхода OIOO лежат принципы и методические рекомендации по ОРВ, базирующиеся на традиционных методах анализа, описанных ранее, и в первую очередь на CBA [HM Treasury, 2003].

Другой инициативой политики повышения эффективности бюджетных расходов и снижения воздействия регулирования правительства Великобритании является реализация концепции бюджетирования регулирования, или формирования бюджетов регулирования (regulatory budget, RB). Указанная концепция предусматривает определение бюджетов регулирования для департаментов и ведомств на формирование и реализацию законодательных инициатив на трех–пятилетний период.

Подход RB направлен на повышение эффективности и прозрачности бюджетных расходов, связанных с формированием и введением в действие регулирования, а также на снижение воздействия регулирования на бизнес. Реализация подхода RB предполагается путем формирования бюджетов для каждого департамента и ведомства, в рамках которых ими может осуществляться разработка законодательных инициатив. Подход RB был предложен правительством Великобритании в 2008 г. [HM Government, 2008], вопросы его применения рассматриваются в настоящее время на различных уровнях государственного управления зарубежных стран и международных организаций (ОЭСР) [Malyshev, 2010].

Вместе с тем целесообразность и стоимость внедрения RB как принципа нормотворчества являются вопросом противоречивым, в ходе анализа не выявлено примеров успешного внедрения подхода RB в рассмотренных зарубежных странах. Публичные консультации, проведенные правительством Великобритании по вопросу целесообразности перехода на RB, показали, что только 45% опрошенных экспертов выступают сторонниками перехода [HM Government, 2009]. При этом ключевыми вопросами для экспертов стали вероятность достоверной оценки затрат по регулированию на этапе его формирования, оптимальный период бюджетного планирования.

Отдельным видом оценки является финансовая оценка воздействия (fiscal impact assessment, FIA). Ее цель — оценка воздействия государственного проекта, программы или регулирующего акта на затраты и доходы государственных органов и организаций, которые могут возникнуть при реализации проекта, программы или введении в действие регулирования. В практике государственного управления зарубежных стран механизм FIA используется активно в США, как на федеральном уровне государственного управления, так и на уровне штатов.

Порядок и требования проведения финансовой оценки определяются такими факторами, как уровень бюджета, объем средств, в отношении которого производится оценка, стадия бюджетного цикла. Использование финансовой оценки в практике государственного управления США чаще всего связано с оценкой проектов развития территорий [Harrison, French]. Основы финансовой оценки заложены экономистами и финансистами [Burchell, Listokin, 1978, 1992], которые предложили механизмы расчета затрат для бюджета, связанных с проектом развития территорий (см. таблицу).

Финансовая оценка принципиально отличается от экономического анализа, методы которого в практике ОРВ рассмотрены ранее, поскольку при ее проведении не подлежат учету неявные экономические затраты. Так, во внимание не принимаются альтернативные издержки, а также издержки, связанные с дополнительными затратами времени, если они напрямую не влияют на показатели расходов или доходов бюджетов. Например, законодательство штата Айова США [State of Iowa, 2003] определяет, что финансовая оценка является более простой и менее затратной формой оценки по сравнению с экономической оценкой при проведении ОРВ и направлена на оценку влияния на показатели бюджета без учета издержек и выгод, которые не могут быть отражены по счетам бухгалтерского или бюджетного учета.

Основные методы финансового анализа для ОРВ
на показатели деятельности государственных органов и организаций,
параметры бюджетов

Метод	Содержание и использование
Метод расходов на душу населения	Применяется для анализа затрат бюджета, связанных с развитием жилищного строительства. Для получения показателя затрат для государственных органов и организаций используется средняя величина расходов бюджета на человека, ожидаемое количество новых жителей на территории
Метод анализа кейсов	Предусматривает проведение интервью со служащими и экспертами, чтобы получить оценки воздействия, которое регулирование окажет на государственные органы. Экспертные оценки объединяются для оценки финансового воздействия
Метод стандарта обслуживания	Использует статистические данные для расчета показателей средней рабочей силы (на 1000 человек) и отношения капитала к операционным расходам для муниципальных функций. Финансовые расходы рассчитываются на основе ожидаемых изменений численности населения, требований по количеству рабочей силы, местного уровня оплаты труда и других показателей
Метод анализа по показателям сопоставимого города	Основан на поиске города или муниципалитета с аналогичной численностью населения и темпами социально-экономического развития. Допущение метода состоит в том, что города сопоставимого размера и темпов развития имеют подобные объемы бюджетных расходов по отраслям и направлениям
Метод оценки ожидаемой занятости населения	Предусматривает формирование оценки в зависимости от ожидаемого количества рабочих мест на территории развития. Оценочное значение затрат для каждого нового сотрудника в различных секторах умножается на ожидаемое увеличение количества сотрудников, формируя сумму затрат бюджета

Многообразие программных продуктов, призванных осуществлять оценку потенциальных последствий введения регулирования, реализации государственных программ и в целом поддержку принятия решений, в настоящее время сложно переоценить. Большинство из них разработаны научными учреждениями, многие коммерциализированы как программные продукты для использования как государственными организациями, так и частными компаниями, а также в целях проведения научных исследований. Вместе с тем анализ показывает, что органами государственной власти зачастую используются базовые программные продукты или разрабатываются собственные для решения задач ОРВ в рамках конкретных проектов.

Так, использование CBA в рамках ОРВ зачастую осуществляется с использованием таблиц MsExcel в связи с тем, что анализ не требует большого количества компьютерных расчетов. Некоторые национальные или региональные методические руководства предлагают стандартные таблицы для заполнения при проведении ОРВ. Вместе с тем для проведения анализа чувствительности результатов ОРВ к изменению отдельных показателей анализа могут использоваться такие приложения, как @RISK[3], позволяющий проводить анализ чувствительности и анализ сценариев с учетом вероятностных распределений значений отдельных параметров.

В отношении MCA как механизма ОРВ спектр программных продуктов, призванных осуществлять техническую поддержку, очень широк. MCA в отличие от CBA при увеличении количества анализируемых вариантов и критериев требует интенсивных математических вычислений. Руководством Департамента Великобритании по делам общин и местного самоуправления предложен перечень из пяти групп программных продуктов[4]. Международной ассоциацией по принятию решений мультикритериальными методами (International Society on Multiple Criteria Decision Making) регулярно формируются и публикуются обзоры программного обеспечения для проведения MCA[5]. Указанные программы значительно различаются по параметрам, включенным в пакеты, требованиям к анализируемым данным и моделям, используемым для ранжирования вариантам. Примерами современных программных продуктов является программа HIVIEW[6], VisualPROMETHEE[7]. Другие программные продукты, например Definite, позволяют проводить как CBA-, так и MCA- анализ. Таким образом, выбор программного продукта для использования в рамках MCA во многом определяется выбором модели анализа, а также характеристиками задач проекта регулирования, наличием качественных и количественных сведений.

Итак, рассмотренные традиционные методы ОРВ (CBA и MCA) являются отработанными механизмами анализа показателей деятельности в различных областях общественных отношений, в том числе в области бюджетных отношений в зарубежных странах. Методы играют значительную роль в практике государственного управления, но они не лишены недостатков, что является предметом обсуждения в научно-практической литературе. К числу факторов, влияющих на выбор метода ОРВ, принадлежат отраслевая специфика регулирования, организационные, административные, информационные и финансовые ресурсы для проведения ОРВ. В целом целесообразно

---

[3] Программный продукт @RISK является одним из элементов комплекта программ компании «Palisade» The Decision Tools Suite (http://www.palisade.com/risk/).

[4] В частности, в их число входят программы групп Hiview, Macbeth, Visa, Desysion Desktop, Krystalis Software Suite.

[5] Например, обзор, составленный в 2012 г., опубликован на сайте ассоциации: http://www.mcdmsociety.org/soft.html.

[6] Официальный сайт компании Catalyze: http://www.catalyze.co.uk/index.php/about-us/history/.

[7] Официальный сайт программного продукта VisualPROMETHEE: http://www.promethee-gaia.net/index.html.

рекомендовать применение методов CBA, MCA и финансовой оценки для использования в целях определения воздействия на показатели бюджетов различных уровней государственного управления, государственных органов и организаций в Российской Федерации.

Вместе с тем применение подхода «один за один» как принципа нормотворчества и формирования бюджетов регулирования на федеральном или региональном уровнях государственного управления в Российской Федерации в настоящее время нецелесообразно, учитывая динамику процессов нормотворчества, а также недостаточную нормативную определенность деятельности субъектов отраслей экономики.

В дальнейшем на основании сформированных выводов и предложений необходимо продолжить исследовательскую работу в направлении формирования и апробации методических рекомендаций и моделей оценки регулирующего воздействия на бюджетные показатели различных уровней бюджетной системы Российской Федерации, а также затраты учреждений бюджетного сектора. Кроме того, отдельной проработки требует вопрос создания соответствующих процедур в действующей институциональной системе органов государственной власти России.

Литература

Бюджетное послание Президента Российской Федерации «О бюджетной политике в 2013–2015 годах». URL: http://kremlin.ru/acts/15786.

ОЭСР, 2002. Вводное руководство по проведению анализа регулирующего воздействия. URL: http://www.oecd.org/gov/regulatorypolicy/50240574.pdf.

ОЭСР, 2009. Regulatory impact analysis: A tool for policy coherence. URL: http://www.oecd.org/gov/regulatorypolicy/regulatoryimpactanalysisatoolforpolicycoherence.htm.

Burchell R., Listokin D. The fiscal impact handbook: Estimating local costs and revenues of land development. New Brunswick, NJ: The Center for Urban Policy Research, 1978.

Burchell R., Listokin D. Fiscal impact procedures — state of the art: The subset questions of nonresidential and open space costs. New Brunswick, NJ: The Center for Urban Policy Research, 1992.

Council of Australian Governments, 2007. Best Practice Regulation. A Guide for Ministerial Councils and National Standard Setting Bodies.

Department of Business, Innovation and Skills, HM Government, 2011. Operating a “one in, one out” rule for regulation. URL: http://www.bis.gov.uk/assets/biscore/better-regulation/docs/o/11–671-one-in-one-out-methodology.pdf.

Department for Business, Innovation and Skills, HM Government, 2012a. One-in, one-out: Fourth Statement of New Regulation. URL: http://www.bis.gov.uk/policies/bre/one-in-one-out/statement-of-new-regulation.

Department for Business, Innovation and Skills, HM Government, 2012b. Business Perceptions Survey. URL: http://www.bis.gov.uk/assets/biscore/better-regulation/docs/b/12-p145-business-perceptions-survey-2012-report.pdf.

Department of Communities and Local Government, HM Government, 2009. Multi-criteria analysis: a manual. URL: http://eprints.lse.ac.uk/12761/1/Multi-criteria_Analysis.pdf.

Department of Treasury and Finance, Government of Victoria, 2011. Victorian Guide to Regulation. URL: http://www.vcec.vic.gov.au/CA256EAF001C7B21/WebObj/VGR-incl/$File/VGR%20-%20incl.%20SLA%20guidelines%20from%201%20July%202011.pdf.

European Commission, 2001. COM (2001) 428, 25.7.2001. European Governance. The White Paper. URL: http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/en/com/2001/com2001_0428en01.pdf.

European Commission, 2009. Impact Assessment Guidelines. URL: http://ec.europa.eu/governance/impact/commission_guidelines/docs/iag_2009_en.pdf.

European Union, 2009. Impact Assessment Guidelines.

Furubo J.-E., Rist R.C., Sandahl R. International atlas of evaluation. Transaction Publishers, 2002.

Government of Canada, 2011. Red Tape Reduction Initiative. URL: http://www.reduceredtape.gc.ca/heard-entendu/initiatives/initiatives-eng.asp.

Harrison T., French C. An Introduction to Fiscal Impact Analysis. URL: http://extension.unh.edu/CommDev/Pubs/FIA.pdf.

HM Government, 2008. Regulatory budgets: Consultation document. URL: http://www.bis.gov.uk/files/file50816.pdf.

HM Government, 2009. Regulatory budgets: Consultation summary. URL: http://www.bis.gov.uk/files/file50816.pdf.

HM Government, 2010. The Coalition: Our programme for government. URL: http://www.cabinetoffice.gov.uk/sites/default/files/resources/coalition_programme_for_government.pdf.

HM Government, 2011a. One-In, One-Out (OIOU) Methodology. URL: http://www.bis.gov.uk/assets/biscore/better-regulation/docs/o/11–671-one-in-one-out-methodology.

HM Government, 2011b. Sunsetting Regulations: Guidance. URL: http://www.bis.gov.uk/policies/bre/effectiveness-of-regulation/sunsetting-regulations.

HM Treasury, 2003. The Green Book. Appraisal and Evaluation in Central Government. URL: http://www.hm-treasury.gov.uk/d/green_book_complete.pdf.

Malyshev N. A primer on regulatory budgets, 2010. URL: http://www.oecd.org/gov/budgetingandpublicexpenditures/48170563.pdf.

New South Wales Government, 2009. Guide to Better Regulation. URL: http://www.dpc.nsw.gov.au/__data/assets/pdf_file/0009/16848/01_Better_Regulation_eGuide_October_2009.pdf.

Prabhu R. et al. Guidelines for developing, testing and selecting criteria and indicators for sustainable forest management. URL: http://ciifad.cornell.edu/downloads/ME_CIFORtoolbox.pdf.

Queensland Government, 2010. Regulatory Assessment Statement System Guidelines. URL: http://www.treasury.qld.gov.au/office/knowledge/docs/ras-system-guidelines/index.shtml.

State of Iowa, 2003. Fiscal Impact Statement. Administrative Rules. URL: http://staffweb.legis.state.ia.us/lfb/docs/Admin_Rules/Forms/fiscal%20instructions%208%201%2003.pdf.

Treasury Board of Canada Secretariat, 2007. Canadian Cost-Benefit Analysis Guide. Interim. URL: http://sciencepolicy.colorado.edu/students/envs_5120/CanadaCBA.pdf.

US Office of Management and Budget, 1992. Guidelines and Discount Rates for Benefit-Cost Analysis of Federal Programs. URL: http://www.whitehouse.gov/omb/circulars_a094#8.

А.В. Ерёмина,
И.В. Зороастрова

Национальный
исследовательский университет
«Высшая школа экономики»,
Нижний Новгород

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЗАКУПКИ НЕФТЕПРОДУКТОВ: ОПЫТ ВЫЯВЛЕНИЯ КООПЕРАТИВНЫХ СТРАТЕГИЙ

Необходимость выявления и предотвращения сговора, в том числе при проведении государственных закупок, остается одной из важных проблем современной экономики. Закупки, осуществляемые при условии кооперативного поведения их участников, противоречат как требованиям государства относительно экономичности и эффективности торгов, так и принципам свободной конкуренции. Поэтому исследования, посвященные анализу кооперативного поведения, несмотря на свою богатую историю, по-прежнему актуальны.

Выявление и пресечение сговора — комплексная проблема в силу существования неявных механизмов поддержания стратегии кооперативного поведения и координации действий между потенциальными поставщиками в ходе размещения заказа. Судить о наличии сговора в государственных закупках после размещения заказа можно по некоторым индикаторам, в частности по небольшой величине снижения начальной цены в ходе закупки, сопряженной с низкой степенью конкуренции на процедурах. Как правило, эмпирические работы, посвященные анализу сговора в государственных закупках, основываются на уже раскрытых случаях картелей (см., например, [Porter, Zona, 1993, 1999; Lanzillotti, 1996, 2000] и др.). Особенности формирования цепочек сговора между участниками государственных закупок, а также распространенные модели сговора описываются, в частности, в [McAfee, McMillan, 1992; Aoyagi, 2000].

Предлагаемое исследование опирается на ситуации, когда сговор между участниками размещения заказа не является доказанным фактом, однако особенности поведения компаний указывают на присутствие согласованных действий. В качестве объекта исследования выступают рынки государственных закупок нефтепродуктов (автомобильного топлива и горюче-смазочных материалов) в Воскресенском и Орехово-Зуевском районах Московской области. Эмпирическую базу исследования формирует информация протоколов более чем 120 закупочных процедур с 2007 по 2010 г.

Рынок нефтепродуктов характеризуется рядом особенностей, которые могли бы способствовать возникновению и сохранению сговора, что в свою очередь определяет и характер взаимодействия поставщиков в закупочных процедурах. Такими факторами выступают: ограниченность числа продавцов, повторяющееся взаимодействие, достаточно большие затраты капитала при входе на рынок, однородность продукции, относительная неэластичность, стабильность и цикличность спроса. Кроме того, прозрачность поведения участников сговора обеспечивается за счет опубликования протоколов рассмотрения и оценки котировочных заявок по результатам проведения закупочных процедур.

Рассматриваемый рынок в обоих районах представляет собой высококонцентрированную олигополию с неравномерным распределением рыночных долей: как в Воскресенском, так и в Орехово-Зуевском районе действуют ярко выраженные лидеры. В процедурах закупок нефтепродуктов принимают участие, как правило, один-два поставщика, крайне редко три, среднее количество участников размещения заказа на одну процедуру зафиксировано на уровне 1,77. Экономия бюджетных средств составила около 555 тыс. руб., т.е. 1,01% от суммарной начальной максимальной цены контрактов. Средняя величина снижения цены по итогам закупок — 1,07% для каждого покупателя. Очевидно единственный тип конкуренции — ценовая — проявляется достаточно слабо и не приносит значимой экономии бюджетных средств. Отсутствие ценовой конкуренции может свидетельствовать как о «жестком» установлении начальной цены контракта, не оставляющем возможности снижения цены со стороны поставщиков, так и о наличии кооперативной стратегии, направленной, например, на поддержание высокой цены или раздел рынка.

В качестве индикаторов сговора авторами были выбраны:

- распределение выигрышей;
- различия в ставках ценовых предложений;
- очередность подачи заявок участниками размещения заказов.

Муниципальный заказ нефтепродуктов Воскресенского района Московской области в рассмотренный период сформирован преимущественно структурными подразделениями администрации района, а также муниципальными учреждениями в сфере культуры и спорта — всего семь заказчиков. Общий объем потребности в нефтепродуктах по начальным максимальным ценам составил 33 813 тыс. руб. (табл. 1).

В закупках нефтепродуктов Воскресенского муниципального района приняли участие семь поставщиков. По итогам процедур закупок контракты были заключены только с тремя из них (табл. 2).

Таблица 1. Состав покупателей и общий объем размещенного ими заказа в Воскресенском муниципальном районе

Заказчик	Суммарный объем размещенного заказа, тыс. руб.	Доля размещенных заказов в общем объеме потребности в ГСМ, %	Средняя величина снижения цены по итогам закупок, %
Заказчик 1	12 317,02	36,43	0,00
Заказчик 2	8252,37	24,41	0,61
Заказчик 3	5613,33	16,60	3,38
Заказчик 4	3611,74	10,68	4,48
Заказчик 5	2056,72	6,08	8,73
Заказчик 6	1155,29	3,42	0,00
Заказчик 7	806,04	2,38	–
Итого	33 812,51	100,00	

Таблица 2. Состав участников процедур и их рыночные доли по итогам размещения заказа в Воскресенском муниципальном районе

Поставщик	Общий объем обслуживаемого заказа, тыс. руб.	Доля в суммарном объеме, %
Компания А	29 660,80	88,82
Компания Б	3519,46	10,54
Компания В	213,21	0,64
Компания Г	0,00	0,00
Компания Д	0,00	0,00
Компания Е	0,00	0,00
Компания Ж	0,00	0,00
Итого	33 393,46	100,00

По объему обслуживаемого поставщиками заказа рынок характеризуется высоким уровнем концентрации: коэффициент рыночной концентрации (CR_3) составил 100,0%, индекс Герфиндаля — Хиршмана (HHI) — 8000. На рынке действуют лидер — Компания А (рыночная доля 89%), Компания Б обслуживает 10% суммарного объема муниципального заказа.

Таблица конкурентного взаимодействия участников муниципальных закупок нефтепродуктов Воскресенского района показывает, что безусловным лидером рынка является Компания А: этот поставщик выиграл во всех закупках, в которых принимал участие (39 процедур). Компания А обслуживает потребность в нефтепродуктах Заказчиков 1, 3–7, что в стоимостном выражении составляет около 90% совокупного размещенного заказа. При этом у Компании А почти нет конкурентов: за всю историю ее участия в закупках

Таблица 3. Количество участий и побед участников размещения заказа в процедурах закупок по заказчикам автомобильного топлива и ГСМ в Воскресенском муниципальном районе

Заказчик	Общее количество проведенных закупок	Компания А		Компания Г		Компания Б		Компания Д		Компания В		Компания Е		Компания Ж	
		У*	П**	У	П	У	П	У	У	У	П	У	П	У	П
Заказчик 1	12	12	12	1	0	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Заказчик 2	12	–	–	2	0	11	11	6	0	2	0	–	–	–	–
Заказчик 3	12	4	4	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Заказчик 4	12	4	4	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Заказчик 5	12	8	8	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Заказчик 6	9	4	4	–	–	–	–	–	–	1	1	1	0	1	0
Заказчик 7	1	7	7	–	–	–	–	–	–	3	0	–	–	–	–
Итого	70	39	39	3	0	11	11	6	0	6	1	1	0	1	0

* У — количество участий компании в закупках заказчика.
** П — количество побед поставщика в закупках заказчика.

зафиксировано всего шесть случаев конкуренции со стороны других поставщиков. В силу отсутствия других поставщиков в закупках чаще всего контракт с Компанией А заключается заказчиками по начальным ценам, максимальное снижение цены по результатам процедуры не превышает 5,47%.

Наиболее интересным с позиции выявления стратегии кооперативного поведения является взаимодействие компаний Б и Д в ходе закупок Заказчика 2. Так, заявка Компании Б была признана выигрышной 11 раз, т.е. во всех проведенных закупках Заказчика 2. При этом в отличие от Компании А у Компании Б в 6 случаях из 11 появлялся конкурент в лице Компании Д. Анализ величин снижения цен контрактов в ходе закупки показал, что относительная разность между ценами в предложениях участников не превышала 1,04% начальной максимальной цены, а значит, ценовые предложения участников номинально почти совпадали. Однако Компания Д никогда не выигрывала, поскольку ее ценовое предложение всегда оказывалось менее выгодным, нежели предложение Компании Б. По мнению авторов, дополнительной гарантией выигрыша Компании Б являлся тот факт, что заявка Компании Б всегда подавалась раньше заявки Компании Д (разрыв во времени подачи заявок варьировался от 6 часов до 3 дней).

Анализ муниципального заказа Орехово-Зуевского муниципального района показал, что в рассматриваемый период закупки автомобильного топлива и ГСМ были инициированы семью покупателями (табл. 4), располо-

Таблица 4. Состав покупателей и общий объем размещенного ими заказа в Орехово-Зуевском муниципальном районе

Заказчик	Суммарный объем размещенного заказа, тыс. руб.	Доля размещенных заказов в общем объеме потребности в ГСМ, %	Средняя величина снижения цены по итогам закупок, %
Заказчик 1	4548,40	21,80	0,82
Заказчик 2	3991,75	19,13	0,39
Заказчик 3	3740,81	17,93	0,58
Заказчик 4	3376,02	16,18	0,90
Заказчик 5	3249,68	15,57	0,15
Заказчик 6	1899,00	9,10	1,32
Заказчик 7	63,00	0,30	3,44
Итого	20 868,66	100,00	0,84

женными в четырех городских и сельских поселениях района: Ликино-Дулево, Куровское, Дрезна и Давыдово. Это преимущественно муниципальные учреждения здравоохранения (МУЗ) — больницы и станции скорой помощи. Суммарный объем размещенного заказа (по начальным максимальным ценам) составил 20 869 тыс. руб.

Всего в процедурах по размещению заказа приняло участие шесть компаний, с четырьмя из которых были заключены контракты на общую сумму 20 733 тыс. руб. (табл. 5).

Таблица 5. Состав участников процедур и их рыночные доли по итогам размещения заказа в Орехово-Зуевском муниципальном районе

Поставщик	Общий объем обслуживаемого заказа, тыс. руб.	Доля в суммарном объеме, %
Компания А	11 426,75	55,11
Компания Б	7754,83	37,40
Компания В	810,94	3,91
Компания Г	740,57	3,57
Компания Д	0,00	0,00
Компания Е	0,00	0,00
Итого	20 733,08	100,00

По объему обслуживаемого поставщиками заказа рынок характеризуется высоким уровнем концентрации: коэффициент рыночной концентрации (CR_3) составил 96,4%, индекс Герфиндаля — Хиршмана (HHI) — 4465. На рынке действуют два выраженных лидера: Компания А (рыночная доля 55%) и Компания Б (37%).

Исходя из представленной таблицы взаимодействия потенциальных поставщиков (табл. 6), несложно сделать вывод о наиболее активных участниках закупок: это компании А, Е и Б. Чаще других в процедурах принимала участие Компания А (48 закупочных процедур).

Таблица 6. Количество участий и побед участников размещения заказа в процедурах закупок по заказчикам автомобильного топлива и ГСМ в Орехово-Зуевском муниципальном районе

Заказчик	Общее количество проведенных закупок	Компания А		Компания Е		Компания Б		Компания В		Компания Г		Компания Д	
		У*	П**	У	П	У	П	У	П	У	П	У	П
Заказчик 1	12	11	10	5	0	5	0	2	1	2	1	–	–
Заказчик 2	12	3	0	6	0	12	12	2	0	–	–	1	0
Заказчик 3	12	3	0	6	0	12	12	2	0	–	–	1	0
Заказчик 4	12	11	10	4	0	5	0	2	1	2	1	–	–
Заказчик 5	12	11	10	6	0	5	0	1	1	2	1	–	–
Заказчик 6	9	9	9	9	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Заказчик 7	1	–	–	1	–	1	1	–	–	–	–	–	–
Итого	70	48	39	37	0	40	25	9	3	6	3	2	0

* У — количество участий компании в закупках заказчика.
** П — количество побед поставщика в закупках заказчика.

Как уже отмечалось, участие в процедурах было в основном попарным (в среднем 2,06 участника размещения заказа на одну процедуру). Стабильные пары при подаче ценовых предложений составляли: компании А и Е (25 случаев), компании А и Б (18 случаев), компании Б и Е (13 случаев).

В закупках пяти МУЗ наблюдается четкое распределение победителей, приводящее фактически к разделу рынка (см. табл. 3). Компания Б практически постоянно выигрывает контракты на обслуживание заказчиков 2 и 3, Компания А — на обслуживание заказчиков 1, 4, 5 и 6. Исключение из сложившегося порядка наблюдалось лишь трижды, т.е. в 5% случаев (выигрыши компаний В и Г).

При этом интересно проанализировать рыночную роль Компании Е. Несмотря на высокую активность, этот участник размещения заказа за четырехлетний период не выиграл ни одного муниципального контракта (см. табл. 6). Как правило, Компания Е принимает участие в закупках совместно либо с Компанией А, либо с Компанией Б. Однако, если у Компании А за это время 39 выигрышей из 48 подач ценовых предложений, у Компании Б — 25 выигрышей из 40, то у Компании Е — ни одного выигрыша из 37 попыток.

По нашим предположениям, роль Компании Е сводится к созданию видимости конкуренции на рынке муниципального заказа[1].

При этом в ряде случаев Компания Е будто намеренно уходит от первенства в конкуренции за муниципальный контракт при взаимодействии как с Компанией А, так и с Компанией В. Так, в 8 случаях из 37 Компания Е подает ценовое предложение, превышающее начальную максимальную цену. То есть компания еще на этапе формирования ценового предложения была осведомлена, что ее заявка не пройдет этап предварительного рассмотрения на предмет удовлетворения установленных заказчиком требований, а значит, не составит реальной конкуренции другим участникам размещения заказа.

Выводы. Несмотря на то что рынки муниципального заказа Воскресенского и Орехово-Зуевского муниципальных районов Московской области имеют общие границы, закупаемые нефтепродукты стандартизованы и закупочный процесс реализуется по единым принципам размещения заказа, результаты сопоставления рынков отражают существенные различия в их структуре. Уровень конкуренции выше в Орехово-Зуевском муниципальном районе, в то время как аналогичный показатель по Воскресенскому району несколько ниже. Взаимодействие между поставщиками в Орехово-Зуевском муниципальном районе носит парный характер, в Воскресенском районе выделяется явный лидер.

Обоснование ключевых особенностей конкуренции между участниками муниципальных закупок двух районов показывает, что регулярные совпадения в выигрышах поставщиков контрактов определенных заказчиков могут носить случайный характер. Однако в то же время нельзя исключать наличие в действиях участников размещения заказа кооперативных стратегий.

Анализ истории взаимодействия поставщиков в ходе муниципальных закупок нефтепродуктов Воскресенского и Орехово-Зуевского муниципальных районов Московской области позволяет выделить следующие кооперативные стратегии участников размещения заказа:

- поддержание начальной (максимальной) цены за счет подачи равных ценовых предложений: победитель подает заявку первым, проигравший — вторым (формально зафиксированная разница в подаче заявок могла составить 0,5–1,5 часа);
- поддержание начальной (максимальной) цены за счет подачи заведомо ошибочных предложений: победитель подает заявку по начальной (мак-

[1] К сожалению, авторы не располагают информацией относительно состава учредителей Компании Е и их связях с собственниками или руководителями других компаний. Такая информация могла бы пролить свет на мотивы поведения рыночных игроков.

симальной) цене, проигравший — по цене, превышающей начальную (максимальную);

• незначительное (в пределах 1%) снижение начальной (максимальной) цены в одностороннем порядке: победитель подает заявку чуть ниже начальной (максимальной) цены, проигравший — по начальной (максимальной) цене;

• незначительное (в пределах 1%) снижение начальной (максимальной) цены в двустороннем порядке: победитель подает заявку по более низкой цене, проигравший — более высокой, чем победитель.

При этом все названные стратегии были эффективны лишь при условии обмена информацией о ценовых предложениях. Авторы полагают, что результатом несогласованности действий (отсутствия информации) могло бы служить наличие дисперсии выигрышей постоянных участников закупок или, например, более частые одновременные попытки снижения цены и большее число участников каждой процедуры.

Литература

Бальсевич А.А., Ерёмина А.В., Зороастрова И.В., Морозов И.А., Островная М.В., Пивоварова С.Г., Подколзина Е.А. Возможности горизонтальной и вертикальной координации при осуществлении государственных закупок: анализ ситуаций. Препринт Высшей школы экономики. Сер. WP10 «Научные доклады Института институциональных исследований». 2012. № 1.

Официальный сайт «Закупки и поставки продукции для государственных нужд Московской области». URL: www.gz-mo.ru.

Постановление Правительства Московской области от 17.05.2001 № 145/16 «Об утверждении программы развития топливозаправочного комплекса Московской области и мероприятиях по ее реализации» (в ред. от 12.02.2008 № 84/4).

Приказ ФАС России от 28.04.2010 № 220 «Об утверждении Порядка проведения анализа и оценки состояния конкурентной среды на товарном рынке».

Федеральный закон от 21.07.2005 № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» // Собрание законодательства Российской Федерации. 2005. № 30 (Ч. 1). Ст. 3105.

Федеральный закон от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции» // Собрание законодательства Российской Федерации. 2009. № 29. Ст. 3610.

Aoyagi M. Bid rotation and collusion in repeated auctions. University of Pittsburg, CMPO Working Paper Series No. 00/29. 2000.

Lanzillotti R.F. The great school milk conspiracies of the 1980's // Review of Industrial Organization. 1996. No. 11. P. 413–458.

Lanzillotti R.F. Great school milk conspiracies revisited: Rejoinder // Review of Industrial Organization. 2000. No. 17. P. 343–353.

McAfee R., McMillan J. Bidding rings // American Economic Review. 1992. Vol. 82. No. 3. P. 579–599.

Porter R.H., Zona J.D. Detection of bid rigging in procurement actions // Journal of Political Economy. 1993. Vol. 101. No. 3. P. 518–538.

Porter R.H., Zona J.D. Ohio school milk markets: An analysis of bidding // The RAND Journal of Economics. 1999. Vol. 30. No. 2. P. 263–288.

А.Е. Иванов

Высшая школа менеджмента,
Санкт-Петербург

ФЕНОМЕН КВАЗИКОРРУПЦИИ: СЛУЧАЙ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК

1. Модель квазикоррупции: основные гипотезы

Практика использования электронных аукционов для размещения государственного заказа имеет свою историю, дату начала которой можно определить относительно точно. Статья 18 «Способы закупок» Типового закона о закупках товаров, строительных работ и услуг (Model Law on Procurement of Goods, Construction and Services; далее — Типовой закон), разработанного Комиссией по праву международной торговли ООН (UNCITRAL) в 1994 г., не содержит указания на аукцион как на допустимый способ размещения заказа.

Аукцион вошел в практику государственных закупок в форме электронного аукциона с началом нового тысячелетия по мере развития и распространения информационно-коммуникационных технологий. Одной из первых, в конце 2000 г., ввела электронные аукционы Бразилия[1] [Joya, Zamot, 2002, p. 4], начиная с 2006 г. «Классическая директива» (Directive 2004/18/EC, art. 54) обеспечила законодательную базу и руководство к их применению в странах Европейского союза, в июле 2011 г. электронные аукционы были введены в список допустимых способов размещения заказа новой редакцией Типового закона (UNCITRAL Model Law, 2011, art. 27).

В российском Федеральном законе от 21.07.2005 № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» (далее — Федеральный закон), введенном в действие с 1 января 2006 г., очный аукцион был определен в качестве основного способа закупок, а электронный допускался для закупок относительно малого объема (при начальной стоимости контракта до 500 тыс. руб.).

---

[1] Следует отметить, что в период 1996–1999 гг. Бразилия использовала для государственных закупок и очные аукционы.

Применение конкурсных процедур было запрещено государственному заказчику при закупке товаров, работ и услуг, включенных в принятый Правительством РФ в мае 2007 г. Перечень товаров (работ, услуг)[2], размещение заказов на поставки (выполнение оказание) которых осуществляется путем проведения аукциона.

Из четырех видов аукциона (английский, голландский аукцион, аукцион Викри и запрос котировок [McAfee, McMillan, 1987, p. 702]) Федеральный закон предусматривал использование английского аукциона в очной и электронной формах, а также запроса котировок для закупок малого объема (при начальной стоимости контракта до 250 тыс. руб.).

В процессе применения очных аукционов (табл. 1) динамика конкуренции и размер снижения цен на них изменялись следующим образом [Кузнецова, 2010].

Таблица 1. Результативность очных аукционов

Показатель	2007	2008	2009*
Конкуренция на аукционе, заявок/лотов	9,05	2,88	3,64
Среднее снижение цены, %	15,02	12,19	10,5*

* На конец первого квартала.

Однако, столкнувшись с массовыми случаями сговора и демпинга поставщиков в ходе проведения очных аукционов, российский законодатель вынужден был полностью заменить очные аукционы электронными к 2010 г. для федеральных государственных заказчиков, а год спустя — для всех государственных заказчиков.

По замыслу законодателя введение электронных аукционов должно было предоставить поставщикам более легкий доступ к размещению заказов, обеспечить снижение уровня коррупции и затруднить возможность сговора поставщиков, что впоследствии должно было привести к повышению конкурентоспособности аукционов и увеличить размер снижения цен в ходе их проведения [Shalev, Asbjornsen, 2010, p. 430–431].

В 2010 г., когда электронные аукционы были впервые применены в Российской Федерации в большом масштабе, они проводились на трех отобранных в результате конкурсной процедуры электронных торговых площадках (ЭТП):

- единой электронной торговой площадке (ЕЭТП);
- электронной площадке Сберегательного банка РФ (Сбербанк-АСТ);
- электронной торговой площадке Республики Татарстан (Татарстан).

---

[2] Далее, если не оговорено иное, под термином «товар» может пониматься как товар, так и работа или услуга.

Рассмотрим результаты следующего исследования результативности использования электронных аукционов [Кузнецова и др., 2011]. Из 142 450 аукционов, объявленных в 2010 г. на трех ЭТП, случайным образом было отобрано 32 283 аукциона (табл. 2).

Таблица 2. Характеристика выборки

	ЕЭТП	Сбербанк-АСТ	Татарстан	Всего
Число аукционов	39 885	84 328	18 237	142 450
Размер выборки	10 916 (27,37%)	11 732 (13,91%)	9635 (52,83%)	32 283 (22,66%)

Анализ данных выявил следующие результаты (табл. 3).

Таблица 3. Результативность использования электронных аукционов в 2010 г.

	ЕЭТП	Сбербанк-АСТ	Татарстан	В среднем
Конкуренция на аукционе, вторых частей заявок*/лотов	1,5	1,6	1,8	1,6
Несостоявшиеся аукционы, %	75	69	71	72
Среднее снижение цены, %	6	4	4	4,7

* При проведении электронного аукциона заявки поставщиков делятся на две части: первая описывает поставляемый товар, вторая — поставщика. Вторые части заявок направляются ЭТП государственному заказчику только после завершения аукциона.

Сравнивая данные табл. 1 и 3, мы не можем не отметить аномально высокое число несостоявшихся аукционов[3], существенное уменьшение конкуренции на аукционе и размера снижения цены.

Существует более десятка причин, по которым законодательство о государственных закупках признает аукцион несостоявшимся, но приведенные ниже данные [Лихачев, 2011] показывают, что основными причинами в этом случае является отсутствие заявок или получение одной заявки (рис. 1)[4].

Поскольку отсутствие заявок на аукционе возможно только в случае и добросовестности, и некомпетентности государственного заказчика (неспособности правильно установить начальную цену и (или) специфицировать предмет закупки), число таких случаев должно сокращаться по мере накопления опыта размещения государственного заказа. Таким образом, не умаляя общности, подачу единственной заявки можно рассматривать в качестве основной причины признания аукциона несостоявшимся.

---

[3] Далее, если не оговорено иное, термины «аукцион» и «электронный аукцион» будут рассматриваться как синонимы.

[4] Как будет показано далее (см. рис. 2), тенденция сокращения числа несостоявшихся аукционов в первом квартале 2011 г. оказалась кратковременной.

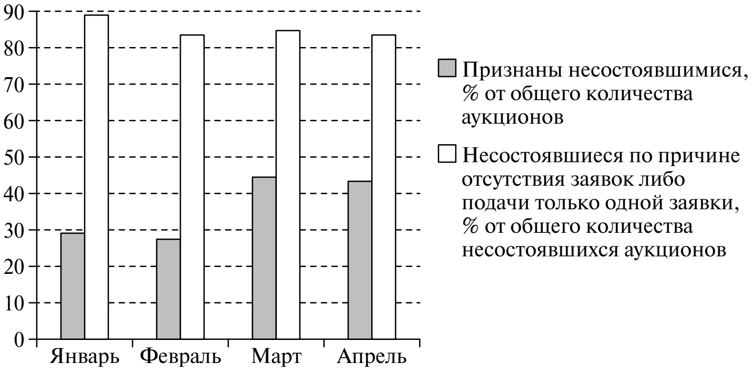


Рис. 1. Несостоявшиеся электронные аукционы в первом квартале 2011 г.

Рассмотрим некоторые результаты применения аукционов в 2011–2012 гг. (рис. 2), приведенные в презентации «Госзаказ в цифрах: первое полугодие 2012 года» (http://fas.gov.ru/analytical-materials/analytical-materials_30733.html), размещенной в разделе «Аналитические материалы» Федеральной антимонопольной службы (ФАС).

Рис. 2. Сравнительный анализ результативности электронных аукционов в 2011 и 2012 гг.

В первую очередь обращает на себя внимание процент несостоявшихся аукционов: 63,9% в соответствующем периоде 2011 г.; 59,1% — 2012 г. Заслуживает внимания попытка ФАС «улучшить» результативность аукциона путем исключения из числа несостоявшихся процедур тех, в которых государственный заказчик, получив по завершении аукциона информацию о его участниках, отклоняет все заявки. То, что такие процедуры составили 8% от общего числа аукционов в 2011 г. и эта цифра одновременно с опытом проведения электронных аукционов увеличилась в 2012 г. до 8,5%, свидетельствует скорее о существовании проблемы, связанной с тематикой настоящей статьи.

Данные о конкуренции на аукционах на рис. 1 в отличие от данных табл. 3, очевидно, получены как отношение первых частей полученных заявок к общему числу объявленных аукционов. Во всяком случае по данным Росстата (http://www.gks.ru/metod/torg.html) такое отношение в целом за 2011 г. составляет 2,31 для федеральных государственных заказчиков и 2,42 — для региональных. Очистив количество поданных заявок от числа заявок, не допущенных к участию в аукционе, отозванных участниками процедур и не явившихся на процедуру проведения торгов, мы получим более точную оценку конкурентности аукционов, которая составит 1,85 для федеральных государственных заказчиков и 1,94 — для региональных.

Таким образом, возникает вопрос о причинах примерно двукратного падения конкурентности аукционных процедур, происшедшего в процессе замены очной формы торгов электронной. Очевидно, что в условиях проведения электронного аукциона сговор поставщиков представляется менее вероятным, и ограничение конкуренции вызвано действиями, по-видимому коррупционными, государственных заказчиков[5].

Как правило, взятки в процессе размещения государственного заказа получаются в форме так называемых откатов: заказ размещается по завышенной, с точки зрения обоих участников сделки, цене, после чего поставщик возвращает часть своего излишка заказчику[6].

Тем не менее оказывается непросто объяснить динамику наблюдаемых статистических данных исключительно коррупционным поведением покупателя. С одной стороны, не очевидны причины роста коррупции в условиях перехода к проведению электронных аукционов. С другой стороны, данные

---

[5] Далее, если не оговорено иное, условимся под коррупционным поведением понимать взаимодействие государственного заказчика и поставщика, связанное с дачей и получением взяток.

[6] Далее, если не оговорено иное, термины «государственный заказчик», «заказчик», «покупатель» понимаются как синонимы.

табл. 3 не вполне соответствуют имеющимся статистическим данным об уровне коррупции в Российской Федерации.

Действительно, данные опроса BEEPS (Business Environment and Enterprise Performance Survey), проводимого Европейским банком реконструкции и развития и Всемирным банком с целью анализа условий ведения бизнеса, свидетельствуют о том, что число респондентов, рассматривающих откаты как неотъемлемую часть процесса размещения государственного заказа в Российской Федерации, увеличилось с 22% в 1999 г. до 28% в 2009-м.

Полученная оценка уровня коррупции при размещении государственного заказа косвенно подтверждается результатами опроса руководителей предприятий обрабатывающей промышленности, проведенного Институтом анализа предприятий и рынков НИУ ВШЭ в 2009 г. (табл. 4).

Таблица 4. Ответы руководителей предприятий обрабатывающей промышленности на вопрос: «Как часто предприятиям Вашей отрасли при получении государственных или муниципальных заказов приходится давать взятки или откаты?»

Варианты ответа	2005 г.		2008 г.	
	Число фирм	Доля в выборке, %	Число фирм	Доля в выборке, %
Практически всегда	87	8,7	60	6,3
Часто	117	11,7	104	10,9
Иногда	142	14,2	215	22,5
Никогда	366	36,5	338	35,3
Затрудняюсь ответить	290	28,9	240	25,1
Всего	1002	100	957	100

Источник: [Яковлев и др., 2010, с. 14].

Поскольку принято считать, что именно для обрабатывающей промышленности наиболее типичны коррупционные практики [Anderson, Gray, 2006, p. 26], цифру в 40% можно рассматривать в качестве оценки сверху уровня коррупции в сфере размещения государственного заказа в России.

Таким образом, с одной стороны, резкое снижение конкурентности процедур и значительное, заведомо превосходящее 60% количество несостоявшихся аукционов нельзя объяснить иначе чем недобросовестными действиями государственного заказчика. С другой стороны, результаты проведенных эмпирических исследований свидетельствуют о том, что только часть несостоявшихся процедур обусловлена коррупционными действиями покупателя.

Возникает гипотеза о существовании феномена квазикоррупционного поведения государственного заказчика, в рамках которого конкуренция ограничивается добросовестным государственным заказчиком, обоснованию которой посвящена настоящая статья.

2. Типология моделей «Принципал — Агент»

Как правило, в качестве методологической базы для моделирования коррупционного поведения в общественном секторе используется модель «Принципал — Агент».

Модель возникла при описании процессов, происходящих в частном секторе экономики, и понимает под агентскими взаимоотношениями «контракт, в рамках которого одна или несколько персон (принципалов) нанимает другую персону (агента) для выполнения определенных функций от его (их) имени, что предполагает делегирование агенту определенных полномочий, связанных с принятием управленческих решений» [Jensen, Meckling, 1976, p. 308].

Соответственно перед принципалом встает задача формирования системы стимулов для агента, в рамках которой его отношение предпочтения, определенное на соответствующем множестве альтернатив, будет совпадать с отношением предпочтения принципала.

В свою очередь отправной точкой при моделировании процессов в общественном секторе является предположение о том, что для удовлетворения общественных потребностей политическая элита[7] (принципал) делегирует определенные полномочия правительственным агентствам и другим государственным организациям (агентам).

В частности, в сфере государственных закупок агенты наделяются распорядительными полномочиями и определенным бюджетом для размещения государственного заказа. Принято считать, что коррупционное поведение агента возникает при одновременном выполнении трех условий: наличие у него распорядительных полномочий, возможность их использования для извлечения ренты и слабость институтов, оставляющих агенту стимулы для использования распорядительных полномочий для извлечения ренты [Aidt, 2003, p. F633]. Поэтому в рассматриваемой ситуации оказываются реализованными два условия из трех.

Представим ситуацию, в которой частная компания пытается подкупить агента в целях получения государственного контракта [Rose-Ackerman, 1975,

[7] Под политической элитой принято понимать совокупность представителей правительства, законодательных и административных органов, ответственных за разработку системы регулирования в соответствующей области [Jain, 2001, p. 105].

p. 187]. В данном случае агент рассматривается как потенциальный взяткополучатель и уровень коррупции определяется тем, насколько хорошо сконструированы политические, экономические и законодательные институты.

Тем не менее использование модели «Принципал — Агент» в общественном секторе имеет свою специфику, связанную с тем, что политическая элита в свою очередь является агентом, избираемым в условиях демократии для обеспечения достижения общественных целей. Таким образом, носителем эталонных предпочтений в данном случае является не политическая элита, а общество в целом, которое мы будем ниже называть базовым принципалом.

Предположим, что базовый принципал, принципал и агент одинаково идентифицируют множество $\breve{A}$ имеющихся альтернатив, и на этом множестве определены их отношения предпочтения — соответственно $\succeq_{BP}$, $\succeq_P$, $\succeq_A$.

Определение 1. Будем говорить, что принципал (агент) является недобросовестным (non-benevolent, mala fide), если его отношение предпочтения отлично от отношения предпочтения базового принципала: $\succeq_P \neq \succeq_{BP}$ ($\succeq_A \neq \succeq_{BP}$)[8], и добросовестным (benevolent, bona fide) — в противном случае.

Определение 1 дает основание говорить[9], что базовый принципал, добросовестный принципал и добросовестный агент стремятся к максимизации общественного благосостояния.

В упомянутой выше модели [Rose-Ackerman, 1975, p. 187], как и в моделях, которые описывают процессы, происходящие в частном секторе, исходными являются предположения о добросовестности принципала и недобросовестности агента. Такие модели ($\succeq_P = \succeq_{BP}$, $\succeq_A \neq \succeq_{BP}$) будем называть классическими.

В классической модели «Принципал — Агент» неявно предполагается, что политическая элита разрабатывает правила регулирования, опираясь исключительно на интересы ее принципала — общества. В то же время рассмотрение политической элиты в качестве агента, нанятого обществом, естественным образом заставляет рассмотреть политиков скорее «...как агентов, максимизирующих достижение своих собственных эгоистических интересов, чем добросовестных агентов, максимизирующих общественное благосостояние» [Grossman, Helpman, 1994, p. 48]. Коррупцию, непосредственно связанную с деятельностью политической элиты, принято называть масштабной или большой (grand corruption [Rose-Ackerman, 1996]), в отличие

---

[8] Для упрощения оформления рукописи вместо символов $\equiv$, $\not\equiv$ используются соответственно символы $=$, $\neq$.

[9] Если соответствующие отношения предпочтения могут быть представлены с помощью функций полезности.

от малой коррупции (petty corruption), рассматриваемой в классической модели «Принципал — Агент». Масштабная коррупция возникает в обществах с различной формой государственного устройства, начиная от клептократии и заканчивая современным демократическим обществом, в котором она проявляется в форме вертикальной коррупции [Jain, 2001, p. 73–74; Roncarati, 2010, p. 20] или обусловлена ограниченной рациональностью принципала.

Однако, отказавшись от предположения о добросовестности принципала, мы уже не можем исходить из презумпции недобросовестности агента. Соответственно в зависимости от целеполагания последнего возникают два типа моделей «Принципал — Агент».

В модели очередей [Lui, 1985] и модели аукционов [Beck, Maher, 1986] коррумпированная бюрократия пытается исправить последствия провалов государственного регулирования. Такие модели, исходящие из предположения о недобросовестности обоих — и принципала, и агента, формируют класс моделей эффективной коррупции ($\succeq_P \neq \succeq_{BP}$, $\succeq_A \neq \succeq_{BP}$) [Aidt, 2003, p. F633]. В качестве примера коррупции такого рода Дж. Най рассматривает коррупцию «цеховиков» в Советском Союзе, придававшую определенную гибкость централизованной системе планирования [Nye, 1967, p. 420].

В приведенных примерах эффективной коррупции действия агентов нарушают принятые правила регулирования, что позволяет нам констатировать различия в предпочтениях принципала и агента: $\succeq_A \neq \succeq_P$. Тем не менее принципал может создать такую систему стимулов для агента, которая предостережет последнего от каких-либо действий в противовес существующим институтам. Такого рода модель ($\succeq_P \neq \succeq_{BP}$, $\succeq_A \neq \succeq_{BP}$, $\succeq_A \neq \succeq_P$) может быть названа тоталитарной.

Настоящая статья завершает построение типологии моделей «Принципал — Агент», вводя в рассмотрение модель квазикоррупции, опирающуюся на предположение о недобросовестности принципала и добросовестности агента ($\succeq_P \neq \succeq_{BP}$, $\succeq_A = \succeq_{BP}$).

Определение 2. Поведение добросовестного агента в институциональных условиях, созданных недобросовестным принципалом, называется квазикоррупционным, а модель, его описывающая, — моделью квазикоррупции.

Таким образом, типология моделей «Принципал — Агент» выглядит следующим образом (табл. 5)[10].

Представляется, что для моделирования квазикоррупционного поведения может быть предложен следующий алгоритм:

1) сформулировать исследуемую проблему принятия решения;

---

[10] Модель, опирающаяся на предположения о добросовестности и принципала, и агента ($\succeq_P = \succeq_{BP}$, $\succeq_A = \succeq_{BP}$), названа бесконфликтной.

Таблица 5. Типология моделей «Принципал — Агент»

Агент \ Принципал	Недобросовестный	Добросовестный
Недобросовестный	Модель эффективной коррупции Тоталитарная модель	Классическая модель
Добросовестный	Модель квазикоррупции	Бесконфликтная модель

2) построить модель отношения предпочтения базового принципала на соответствующем множестве альтернатив;

3) идентифицировать принципала и агента;

4) определить применяемую политику и правила регулирования;

5) доказать недобросовестность принципала (отношение предпочтения принципала отлично от отношения предпочтения базового принципала);

6) рассмотреть поведение агентов в условиях текущего регулирования;

7) оценить количественное соотношение между добросовестными и недобросовестными агентами;

8) предложить комплекс мер по изменению политики и правил регулирования.

Литература

Кузнецова И.В. Основные результаты мониторинга государственных закупок в Российской Федерации: 2006–2009 годы // Материалы X Международной конференции по проблемам развития экономики и общества. М.: ГУ ВШЭ, 2010.

Кузнецова И.В. и др. Анализ практики проведения открытых аукционов в электронной форме в 2010 году // ГОСЗАКАЗ: управление, обеспечение, размещение. 2011. № 23.

Лихачев А.Е. Государственные закупки: эффективность, риски, международное профессиональное сообщество: доклад заместителя Министра экономического развития РФ на V Международном форуме, 8 июля 2011 г.

Яковлев А.А., Аллилуева О.Г., Кузнецова И.В., Шамрин А.Т., Юдкевич М.М., Якобсон Л.И. Система госзакупок: на пути к новому качеству. М.: ГУ ВШЭ, 2010.

Aidt T. Economic analysis of corruption: a survey // The Economic Journal. 2003. No. 113. Nov.

Anderson J.H., Gray C.W. Anticorruption in transition 3: Who is succeeding... and why? World Bank, 2006.

Beck P., Maher M.W. A comparison of bribery and bidding in thin markets // Economic Letters. 1986. Vol. 20. P. 1–5.

Grossman G., Helpman E. Protection for Sale // American Economic Review. 1994. Vol. 84. No. 4. Sept. P. 833–850.

Jain A.K. Corruption: a review // Journal of Economic Surveys. 2001. Vol. 15 (1). P. 71–121.

Jensen M.C., Meckling W.H. Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs, and ownership structure // Journal of Financial Economics. 1976. No. 3. P. 305–360.

Joya L., Zamot F. Internet-based reverse auctions by the Brazilian Government // Electronic Journal on Information Systems in Developing Countries. 2002. No. 9 (6). P. 1–12.

Lui F.T. An equilibrium queuing model of bribery // Journal of Political Economy. 1985. Vol. 93. P. 760–781.

McAfee P., McMillan J. Auctions and bidding // Journal of Economic Literature. 1987. Vol. 25. P. 699–738.

Nye J.S. Corruption and political development: A cost-benefit analysis // American Political Science Review. 1967. Vol. 61. No. 2. Jun. P. 417–427.

Roncarati M. Governance in the health-care sector: Experiences from Asia // NACC Journal. 2010. Special Issue. Vol. 3. No. 2. July.

Rose-Ackerman S. The economics of corruption // Journal of Public Economics. 1975. No. 4. P. 187–203.

Rose-Ackerman S. Democracy and “grand” corruption // International Social Science Journal. 1996. Vol. 48. Iss. 149. Sept. P. 365–380.

Shalev M., Asbjornsen S. Electronic reverse auctions and the public sector: Factor of success // Journal of Public Procurement. 2010. Vol. 10. Iss. 3. P. 428–452.

Е.А. Капогузов

Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АЛЬТЕРНАТИВЫ ВЛИЯНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ НА КАЧЕСТВО ГОСУДАРСТВЕННЫХ УСЛУГ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ КОНСТРУКТЫ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРАКТИКИ

Институциональные изменения, произошедшие в государственном управлении в XX в., затронули институциональную структуру производства государственных услуг (далее — ИСП госуслуг). Сам термин мы понимаем как совокупность взаимосвязанных институтов, определяющих особенности взаимодействия субъектов в сфере производства государственных услуг (производители, потребители, финансирующие, контролирующие и регулирующие процесс производства субъекты) и детерминирующих экономическую и социальную эффективность с позиции общества. В результате реформирования в данной сфере произошел отказ от основных положений классического веберианского типа производства государственных услуг (public administration) к менеджеристскому типу (public management) и в последующем — к модели социальной координации (public governance).

Необходимость реформ в той или иной общественной сфере в рамках так называемой наивной теории институциональных изменений обычно связывают с неудовлетворенностью заинтересованных в экономических результатах субъектов, способных производить эти институциональные изменения. Вместе с тем очевидно, что практически все реформы ведут к изменению не только относительных цен на ресурсы, но и к относительному изменению экономического положения субъектов, задействованных реформой. Такими субъектами являются бюрократия (исполнительная власть), политики и потребители госуслуг (граждане, бизнес). Реформирование в данной сфере, являясь процессом системных изменений по отношению к исследуемому объекту, проводится либо управляющей системой (кибернетический подход), либо в рамках ее саморазвития. В первом случае речь идет о возможности реформирования бюрократии (государственного управления) силами государства (т.е. за счет изменений внутри бюрократии). Во втором случае бюрократия должна реформироваться под воздействием усилий общества (его субъектов, в частности потребителей государственных услуг) в рамках эволюционного процесса и в результате системных изменений.

Успешность реформ в сфере производства госуслуг зависит от сложившейся в обществе институциональной среды, от модели государственного управления, социокультурных факторов и др. Универсальной экономической категорией, характеризующей успешность работы субъекта по использованию ресурсов для производства благ, является эффективность. Вместе с тем для субъектов общественного сектора эта категория имеет свои особенности, и в этом плане результаты, однозначно интерпретируемые в рамках частного сектора, далеко не так однозначны в секторе общественном. В этой связи значимой является категория «качество» государственной услуги. В частности, Дж. Ле Гранд применительно к общественным услугам (public services), к которым он, впрочем, относит прежде всего социально значимые блага, такие как здравоохранение и образование, выделяет следующие основные качества, наличие которых является условием хорошей общественной услуги [Ле Гранд, 2011, с. 20]:

- услуга должна быть высокого качества;
- ее выполнение и управление ее выполнением должны быть эффективными;
- она должна реагировать на нужды и желания потребителей;
- она должна быть подотчетной налогоплательщикам;
- услуга должна предоставляться справедливо.

При реформировании производства государственных услуг возможно возникновение экзогенного (называемого нами кибернетическим) и эндогенного (эволюционного, в рамках саморазвития) вариантов реформирования. В последнем случае меняются как функции участвующих в производстве государственных услуг субъектов, ценностные установки производителей и потребителей, так и условия явного и неявного социального контракта между субъектами общества, участвующими в воспроизводстве государственных услуг.

Бюрократический тип институциональной структуры с точки зрения парадигмы принятия решений отталкивается от теории общественного интереса и идеальной модели политико-экономического кругооборота, предполагающей неоклассические предпосылки (отсутствие оппортунизма у агентов, полнота, доступность и совершенство информации) при взаимодействии субъектов производства государственных услуг. Как известно, в отличие от частных благ государственные услуги, являясь общественными благами, финансируемыми из государственного бюджета, неисключаемы из потребления. В связи с этим их потребители либо вынуждены выступать как пассивные участники взаимодействия, если не могут определять количество (перечень) данных услуг, а также влиять на их качество, либо должны обладать механизмом воздействия на количество и качество производимых услуг. Последнее возможно в связи с тем, что потребители одновременно являются налогоплательщиками, де-факто финансирующими производство общественных благ, и избирателями, в ходе представительной демократии выбирающими агентов, которым делегируются полномочия по принятию решений об объеме и структуре производства государственных услуг. Это же касается вопроса оценки качества как практически единственного экономически значимого критерия результативности производства государственных услуг. Механизм оценки в бюрократической модели — внутренний, со стороны вышестоящей инстанции, в лучшем случае политический. Как подчеркивает К. Вольф, применительно к оценке результатов работы организаций общественного сектора «ответственность за мониторинг неторгуемых результатов обычно возлагается на другое государственное учреждение или ведомство... и потребители этих результатов не являются лицами, дающими их определяющую оценку» [Wolf, 1989, p. 127–128].

Менеджеристский тип ИСП государственных услуг имеет противоположное содержание с точки зрения функций субъектов производства. При данном типе значительно усиливается роль потребителей государственных услуг в части контроля за содержанием формального контракта о финансировании их производства. В рамках менеджеристского типа значительно большее значение придается не процессу, а общественно значимому результату работы исполнительной власти. Это меняет содержание и механизма управления трансакциями в общественном секторе, и механизма мотивации исполнителей. Ключевым элементом трансформации становится переход от институтов, базирующихся на доверии чиновникам, к институтам, позволяющим обеспечить прозрачность их деятельности (так называемую подотчетность — accountability) и эффективность использования общественных ресурсов. При этом субъектом контроля выступают как отдельные потребители, так и их представители — ассоциации, предпринимательские сообщества и политические партии. Таким образом, в отличие от бюрократической структуры, предполагающей пассивное участие потребителей в формировании структуры производства государственных услуг, в менеджеристской модели они выступают активным субъектом (актором) в схеме взаимодействия.

Что же касается еще одной дискретной институциональной альтернативы в сфере производства государственных услуг, то, на наш взгляд, механизм *социальной координации* (public governance), хотя по многим параметрам близок к менеджеристскому типу, имеет целый ряд элементов, позволяющих рассматривать его как альтернативный тип. Речь прежде всего идет о двух составляющих — содержании механизма взаимодействия субъектов в данной сфере и механизме принятия решений.

С точки зрения методологической парадигмы представлений о функциях субъектов, взаимодействующих в сфере производства государственных услуг, данный тип базируется на концепции субсидиарности. В связи с этим государство играет скорее роль координатора или модератора общественного диалога, чем организатора и непосредственного производителя общественных благ. Соответственно меняются и роли субъектов, взаимодействующих при производстве государственных услуг. Если в бюрократическом типе потребители фактически никак не вовлекаются в процесс производства, отданный на откуп законодательной (с точки зрения финансирования и, частично, контроля) и исполнительной (во всех иных стадиях производства) власти, то даже по сравнению с менеджеристским типом роль субъектов меняется. Если в менеджеризме значительно расширялись функции частного сектора через аутсорсинг и др., то в координационном типе ИСП сами потребители определяют (особенно на местном уровне) объемы и перечень государственных услуг. Если рассматривать экономическую сторону этой во многом политологической концепции, то решение общественных проблем в треугольнике «исполнительная власть — потребители, в том числе бизнес (как важная составляющая сообщества стейкхолдеров), — общественные организации» должна взять на себя та сторона, которая более эффективно с точки зрения общественных затрат и результатов может это сделать. В данной концепции государство меняет свою природу от государства производящего — Левиафана в бюрократической модели к «государству координирующему» (enabling state). Ключевая его функция — обеспечение не только базовых правил игры (как в ситуации «государства защищающего»), а и решения инфраструктурных задач (зачастую с помощью гарантий и др.), что проявляется, в частности, в ситуации государственно-частного партнерства. Соответственно меняется и механизм принятия решений в сфере производства государственных услуг. Он уже не навязанный, не закреплен жесткими формальными правилами и непрозрачен для стейкхолдеров, а консенсунсно-контрактный, более открытый, с широким общественным обсуждением многих проектов в сфере производства общественных благ (в том числе с использованием инструментов прямой демократии). Типичная позиция о содержании данного раздела концепции: «Governance является такой формой преодоления проблем и конфликтов, при которой между субъектами осуществляются регулярные разносторонние отношения за счет совместных переговоров и кооперации» [Blanke u.a., 2005, s. 16].

Выделяются внутренний и внешний механизм воздействия на качество госуслуг. В первом случае давление осуществляется изнутри бюрократической системы путем организации и институционализации менеджеристских элементов в реформе. С точки зрения управленческого учета речь идет о внедрении БОР, внутреннего аудита задач. С точки зрения системы управления персоналом — о внедрении оплаты труда, зависящей от результата, а оценки и продвижения персонала — исходя из показателей результативности. Существенное значение имеет и внедрение стратегического менеджмента, в частности долгосрочное планирование, переход на долголетние бюджеты и ежегодное оперативное бюджетирование. Основу для изменения поведения бюрократов дает также рост прозрачности деятельности органов власти. Но, как подчеркивает Г. Букерт, только внутреннего давления недостаточно. Дополнительно необходимо давление со стороны квазирыночных механизмов. Это могут быть сертификаты для потребителей, бенчмаркинг, государственные закупки, другие инструменты так называемых квази- или внутренних рынков [OECD, 1993].

Во всех странах наблюдалось как внутреннее, так и внешнее давление, что дало основание Кристенсену и Лагрейду утверждать, что «административные реформы характеризуются сложным набором давления институциональной среды, политических особенностей, исторического и институционального контекста, и такого рода трансформация приводит к субстанциальной дивергенции, организационному разнообразию и гетерогенности» [Christensen, Laegreid, 2001, p. 9]. Они утверждают, что НГМ не приводил к снижению политического контроля и ухудшению структуры управления, поскольку «жесткая и всеобъемлющая система индикаторов результативности с сильным потенциалом мониторинга и оценки конечных результатов сильнее самого лучшего административного контроля» [Ibid., p. 129].

При реализации реформ в сфере производства госуслуг необходимыми условиями являются преодоление институциональных ограничений на уровне надконституционных институтов и эффективность инфорсмента соответствующих модернизированных институтов. Как известно, в исследуемой сфере существуют формальные и неформальные инструменты воздействия на качество госуслуг. Формальные в свою очередь подразделяются на политические (через политические рынки), которые характеризуются дискретностью и асимметрией информации и могут быть эффективны лишь при высоком уровне политической конкуренции, и бюрократические (в том числе судебные). Альтернативой является применение неформальных методов воздействия — от коррупции до использования связей для снижения прежде всего трансакционных издержек доступа к квазибесплатным для потребителей услугам. Применительно к развитию реформ в странах ОЭСР существенным механизмом воздействия ex ante (на стадии выработки стандартов предоставления госуслуг) являлось участие потребителей в их формировании [Общественный аудит..., 2009, с. 15–31]. Это позволяет повысить переговорную силу потребителей как субъектов взаимодействия и выработать взаимоприемлемые «правила игры» в данной сфере.

Текущий этап реформирования государственного управления в России предъявляет все большие требования к участию широких слоев общественности к совершенствованию институциональной структуры производства государственных услуг. Это проявлялось, в частности, в ходе деятельности по разработке Стратегии — 2020, при обсуждении вопросов о гражданском контроле. С той или иной степенью успеха в России пытаются решить вопрос об упрощении инфорсмента в случае неудовлетворительного с точки зрения потребителей качества государственных услуг. В частности, даже на уровне муниципальных нормативно-правовых актов вводятся положения о возможности и механизме внесудебного оспаривания действий или бездействия чиновников. Вместе с тем исходя из нортовского понимания иерархии институтов изменить неформальные нормы и рутины в данной сфере значительно сложнее, чем ввести в действие соответствующий формальный институт.

При реализации российского варианта административной реформы можно наблюдать элементы всех трех идеальных типов (бюрократического, менеджеристского и координационного). В частности, ряд мероприятий (внедрение формальных механизмов борьбы с коррупцией, повышение оплаты труда госслужащих и др.) относится к рекомендациям для бюрократического типа, значительная доля (БОР, аутсорсинг, бенчмаркинг и др.) — к менеджеристским рекомендациям, но также часть и к продвинутому инструментарию, характерному для развитых плюралистических сообществ с высокой степенью гетерогенности и соучастия в делах власти. Однако, налагаясь на российскую институциональную среду, они зачастую демонстрируют мертворожденность и неконгруэнтность с нашими условиями. Во многом это объясняется тем, что российские стандарты госуслуг так и не стали эффективными институтами вследствие слабости или отсутствия инфорсмента, являющегося инструментом, который способствует росту общественной эффективности производства госуслуг.

На наш взгляд, значительно важнее для потребителя то, как быстро и удобно будет предоставлена ему услуга. Это подтверждают и результаты эмпирических исследований. В результате независимого мониторинга, проведенного путем опроса потребителей услуг [Капогузов, 2009], экспериментов, проводимых в 2009–2012 гг. по «контрольной закупке» государственных услуг, информации, представленной на конференциях с участием предпринимателей, представителей контролирующих органов (в рамках недели предпринимательства в Омской области и др.), можно сделать следующие предварительные выводы:

- большинство потребителей государственных услуг не имеют понятия о существовании административных регламентов, и лишь единицы готовы оспаривать нарушения административного регламента со стороны государственных служащих, в частности обращаться в суд. Отсутствие механизма инфорсмента в части санкций за некачественное оказание услуги не позволяет рассматривать стандарт предоставления публичной услуги как экономический институт;
- значительная часть госслужащих рассматривает свою функцию с точки зрения административных регламентов как его составление и утверждение («сделали и повесили»). Роль административного регламента как информационного инструмента, позволяющего обеспечить удобство обслуживания клиентов за счет сокращения списка документов, упрощения процедур и др., тем самым принижается.

Стоит отметить, что регламенты наиболее востребованных публичных услуг (получение паспорта, услуги ГИБДД, услуги госрегистрации объектов недвижимости и др.) имеют один существенный недостаток, не позволяющий даже предъявить претензии учреждению в связи с нарушением прав потребителей при получении услуги. В этих регламентах, как правило, не указывается ключевой параметр — время с момента обращения в учреждение до момента предоставления документов в «окошко» ответственному исполнителю. Как правило, именно данная часть услуги требует наибольшего времени для потребителей, т.е. люди по-прежнему занимают очередь с вечера и т.д. Но странным образом, в отличие от других, менее востребованных услуг, данный вопрос в регламентах не зафиксирован. Очевидно, что единственным объяснением такого пропуска является отсутствие факта привлечения потребителей к разработке регламента, тем самым теряется его смысл как экономического института, который должен способствовать росту общественной эффективности.

Данные факты еще раз свидетельствуют о необходимости широкого привлечения общественности к процессу реализации мониторинга качества и доступности государственных услуг. Очевидны потребность смены приоритетов в реализации направлений административной реформы в сторону повышения информированности граждан об осуществляемых реформах, важность обратной связи для реализации пожеланий принципалов и видения ими приоритетов при предоставлении услуг со стороны государства.

Хотя по законодательству о стандартах государственных услуг потребители должны привлекаться к их разработке, реальность далека от нормативных документов. Как показано в докладе, посвященном мониторингу внедрения административных регламентов, публичное обсуждение проекта регламентов проводилось менее чем в 10% случаев [Всероссийский мониторинг...]. В региональной практике зачастую проект регламента, затрагивающего предпринимательскую деятельность, направляется в соответствующие региональные ассоциации (союзы предпринимателей, торгово-промышленные палаты в регионах и др.), но вследствие как проблемы рационального неведения, так и ситуации высоких трансакционных издержек экспертизы документов остается без изменений и согласовывается формально.

Как показывают эксперименты, проводимые под нашим руководством в 2007–2012 гг., по проверке на региональном уровне исполнения регламентов получения как социальных услуг (получение паспорта по традиционной процедуре и с использованием портала gosuslugi.ru; постановка на учет автомобилей, замена водительских удостоверений, получение пособий, справок из органов социальной защиты, других услуг, предоставляемых в МФЦ), так и в сфере предпринимательской деятельности (получение лицензий, разрешений на строительство, согласований и др.), типичной проблемой в данной сфере можно назвать слабость институтов инфорсмента при производстве госуслуг как ex ante (в части вовлеченности потребителей в выработку стандартов госуслуг), так и ex post (в части обеспечения качества госуслуг и готовности потребителей к осуществлению социальных действий, способствующих выработке улучшающих практик). В целом во многом региональный опыт (в Омской области) подтверждает гипотезу, высказанную в работе А. Ставинской о превалировании неформальных каналов воздействия потребителей в российской ситуации [Ставинская, 2010]. Кроме того, как показывают результаты опроса предпринимателей и госслужащих, согласование административных регламентов деятельности предпринимателей носит формальный характер.

В целом к особенностям российского варианта реформирования, ведущим к неэффективным с позиции общества результатам реформирования, мы относим:

- осуществление реформ «сверху», в интересах бюрократии. В результате в отличие от западных стран, где реформы шли «снизу» и сопровождались ростом прозрачности и подотчетности действий власти, объективные, а не мунипулируемые показатели, характеризующие ситуацию в государственном управлении в целом и сфере производства государственных услуг в частности, только ухудшились;

• причиной, почему реформа государственного управления в России пошла по данному негативному сценарию, явилась слабость базовых институтов инфорсмента в сфере производства публичных услуг. Такими институтами выступают судебный механизм, политическая конкуренция и внесудебный механизм контроля со стороны негосударственных (независимых) институтов гражданского общества, представляющих интересы потребителей публичных услуг. Последние позволяют усилить позиции потребителей в квазирыночных торгах между государственными учреждениями, производящими публичные услуги, с точки зрения переговорной силы в вопросе торга о качестве и издержках (как трансформационных, так и трансакционных) производства общественных благ. Более сильная позиция предпринимательского сообщества, его давление на власть способствовали формальному изменению условий социального контракта (в плане законодательных усилий по дебюрократизации в особенности малого и среднего бизнеса). Это привело не только к упрощению ряда формальных процедур, декларативному сокращению количества проверок субъектов малого и среднего предпринимательства, но и к росту расходов государства на поддержку малого и среднего бизнеса на федеральном и региональном уровнях. Слабость же негосударственных институтов защиты прав потребителей государственных услуг, непроработанность механизма внесудебного оспаривания действий и бездействия чиновников приводят к отсутствию реальных сдвигов в качестве обслуживания населения бизнеса при производстве публичных услуг;

• отсутствие в России реальной политической конкуренции, допущения, в явном и неявном виде присутствующего в моделях теории общественного выбора, в условиях фактического сращивания законодательной и исполнительной власти лишает потребителей государственных услуг еще одного механизма повышения переговорной силы субъектов-потребителей.

В этих обстоятельствах единственным механизмом инкрементных улучшений является процесс социального обучения субъектов производства государственных услуг в результате диалога между ними. Существующие практики неформального взаимодействия и отдельные случаи контроля и подотчетности со стороны общества (к примеру, в области государственных закупок) свидетельствуют об изменении ситуации в лучшую сторону, о росте в первую очередь низового социального капитала. Однако для качественного изменения ситуации необходимо, чтобы данные практики носили массовый характер, во всяком случае получили распространение в академической, образовательной и общественно-политической среде.

Литература

Всероссийский мониторинг внедрения административных регламентов: доклад ГУ ВШЭ. URL: http://csr.ru/docs/category/41–2009–12–22–20–53–17.

Капогузов Е.А. Мониторинг результатов мероприятий административной реформы // X Международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества: в 3 кн. / отв. ред. Е.Г. Ясин. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2010. Кн. 1. С. 408–421.

Капогузов Е.А. Институциональная структура производства государственных услуг: от веберианской бюрократии — к современным реформам государственного управления: монография. Омск: Изд-во ОмГУ, 2012.

Ле Гранд Дж. Другая невидимая рука: Предоставление общественных услуг на основе выбора и конкуренции. М.: Изд-во Института Гайдара, 2011.

Общественный аудит в организации местного самоуправления / под ред. В.Л. Тамбовцева. М.: Теис, 2009.

Ставинская А.А. Институциональные альтернативы воздействия потребителей на качество государственных услуг: автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2010.

Blanke B., Bandemer S. von, Nullmeier F., Wewer G. (Hrsg.). Handbuch zur Verwaltungsreform. 3. Auflage. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften, 2005.

Christensen T., Laegreid P. (eds). New public management: The transformation of ideas and practice. Aldershot, 2001.

OECD Internal Markets, MTM Paper No. 6. P., 1993.

Wolf C. Markets or governments: Choosing between imperfect alternatives. Cambridge: MIT Press, 1989.

Н.В. Лисин

Национальный
исследовательский университет
«Высшая школа экономики»

ФОРМИРОВАНИЕ БЮДЖЕТНОЙ СТРАТЕГИИ СУБЪЕКТА РФ

В настоящее время в Российской Федерации все большее внимание уделяется вопросам эффективности проводимой бюджетной политики. Согласно Бюджетному кодексу РФ бюджетная политика — это совокупность решений и мер, связанных с определением основных направлений развития бюджетных отношений и выработкой конкретных путей их использования в интересах граждан, общества и государства. Бюджетная стратегия, рассчитанная на перспективу, наряду с бюджетной тактикой, ориентированной на проведение мероприятий в конкретном финансовом периоде, рассматривается в качестве временного аспекта бюджетной политики. Разработка и принятие бюджетной стратегии способствуют решению достаточно острой для России проблемы по увязке оперативных решений в бюджетной сфере с обеспечением долгосрочной устойчивости и сбалансированности бюджетной системы.

В Российской Федерации задача по разработке бюджетной стратегии была поставлена относительно недавно. В действующих нормативных правовых актах отсутствует термин «бюджетная стратегия Российской Федерации», соответственно не определены и требования к ее содержанию. Вопросы о необходимости применения такого инструмента на региональном уровне только начинают появляться и обсуждаться. В связи с этим проблемы разработки и содержания бюджетной стратегии региона имеют особую важность и значение именно в настоящее время.

В докладе приводятся подходы и принципы формирования бюджетной стратегии субъекта РФ, в том числе:

- роль и место бюджетной стратегии в системе стратегических документов;
- цель бюджетной стратегии;
- меры и целевые показатели реализации бюджетной стратегии;
- критерии эффективности бюджетной стратегии.

Предложения разработаны в ходе выполнения работ по подготовке проекта бюджетной стратегией одного из субъектов Центрального федерального округа.

1. История вопроса

Впервые задача по формированию бюджетной стратегии Российской Федерации в официальных документах прозвучала в Бюджетном послании Президента РФ о бюджетной политике на 2008–2010 гг. Соответствующий проект бюджетной стратегии на период до 2023 г. был подготовлен Минфином России в 2008 г. и представлен в сети Интернет[1], однако не получил никакого официального статуса.

В проекте бюджетной стратегии Российской Федерации достаточно подробно рассматриваются вопросы формирования доходной части бюджетов бюджетной системы России, а также риски, обусловленные возрастающим дефицитом пенсионного фонда в связи со складывающейся демографической ситуацией. Ключевыми аспектами являются рассмотрение структуры расходной части федерального бюджета и установление предельных объемов расходов для каждой из отраслей. Вероятно, это было связано с необходимостью ограничить рост расходной части бюджета в условиях благоприятной внешней конъюнктуры. Значительное внимание уделено вопросам построения качественной системы управления финансами: совершенствованию программных принципов управления, продолжению реформ сектора государственных и муниципальных учреждений и др. В составе бюджетной стратегии делаются выводы о приемлемости налоговой и долговой нагрузки, эффективности использования бюджетных средств.

С появлением задачи формирования бюджетной стратегии на федеральном уровне начали обсуждаться меры по разработке аналогичных документов и на уровне субъектов РФ. Первым регионом, утвердившим свою бюджетную стратегию в 2009 г., стал Камчатский край[2].

В период мирового финансового кризиса работы по разработке бюджетных стратегий были приостановлены. Все усилия сосредоточились на текущих проблемах, вызванных кризисом и его последствиями.

Вновь задача по разработке бюджетной стратегии приобрела актуальность в 2010 г. и была поставлена в рамках Программы Правительства РФ по повышению эффективности бюджетных расходов на период до 2012 г.[3] Согласно положениям программы бюджетная стратегия должна обеспечивать реализацию следующих принципов бюджетной политики: формирование бюджетов с учетом долгосрочного прогноза основных параметров бюд-

[1] Соответствующий проект по настоящее время остается единственным вариантом, представленным на официальном сайте Минфина России (www.minfin.ru).

[2] Утверждена Министерством финансов Камчатского края в 2009 г.

[3] Утверждена распоряжением Правительства РФ от 30.06.2010 № 1101-р.

жетной системы; ограничение бюджетного дефицита, государственного долга; соблюдение установленных бюджетных ограничений при принятии новых расходных обязательств.

Проектом Федерального закона «О стратегическом планировании» бюджетная стратегия Российской Федерации включена в перечень обязательных к разработке документов стратегического планирования[4]. Долгосрочная бюджетная стратегия будет разрабатываться каждые шесть лет и утверждаться Правительством РФ. Содержание бюджетной стратегии будет закреплено в Бюджетном кодексе РФ, однако Минфин России уже представил свое видение данного вопроса в государственной программе «Управление государственными финансами».

Бюджетная стратегия должна быть разработана на период до 2030 г. и иметь следующие черты:

- определять основы бюджетной политики при различных вариантах развития российской и мировой экономики;
- устанавливать на период до 2020 г. размеры бюджетных ассигнований по государственным программам;
- конкретизировать долгосрочные базовые требования к формированию и исполнению финансовых обязательств государства, а также к налоговой системе, поэтапному совершенствованию межбюджетных отношений и повышению эффективности бюджетных расходов.

Основным аспектом, на котором предполагается сосредоточить внимание бюджетной стратегии Российской Федерации на период до 2030 г., является применение нового бюджетного правила. Данный механизм позволяет существенно ограничить объем расходов, которые могут использоваться в каждом конкретном году и решить вопрос устойчивости бюджетной системы России. Анализ значительных рисков, причин их возникновения, последствий и возможностей преодоления уже не является первоочередной задачей бюджетной стратегии. По-прежнему значительное внимание уделяется определению предельных объемов расходов в отраслевом разрезе.

В 2011–2012 гг. продолжилась работа по формированию бюджетных стратегий и в субъектах РФ. В результате в середине 2011 г. была принята бюджетная стратегия Брянской области[5], а в декабре 2012 г. — долгосрочная бюджетная стратегия Ямало-Ненецкого автономного округа (ЯНАО)[6]. Горизонтом для региональных бюджетных стратегий регионы выбирают 2020 г.

---

[4] Проект федерального закона принят ГД РФ в первом чтении 21 ноября 2012 г.

[5] Утверждена Постановлением администрации Брянской области от 14.06.2011 № 524.

[6] Утверждена постановлением правительства ЯНАО от 27.12.2012 № 1174-П.

(Брянская область) или 2030 г. (ЯНАО). Содержание представленных на региональном уровне документов во многом тиражирует опыт и содержание бюджетной стратегии Российской Федерации, в слабой степени учитывая региональную специфику. Регионы в бюджетной стратегии описывают развитие бюджетной системы и стараются закрепить на долгосрочный период структуру расходов бюджетов субъектов РФ и требования к повышению эффективности управления финансами в регионе.

В рамках выполнения НИР по заказу одного из регионов были разработаны предложения и подходы, которые представляется целесообразным учитывать в работе над бюджетными стратегиями и других регионов.

2. Роль и место бюджетной стратегии в системе стратегических документов

Представляется необходимым определить роль и место бюджетной стратегии субъекта РФ в системе стратегических документов региона. В настоящее время большинство субъектов РФ имеют принятые долгосрочные стратегии социально-экономического развития, появились государственные программы на федеральном и региональном уровнях, которые формируются чаще всего на период от четырех до шести лет и определяют приоритеты развития отдельных сфер экономики. Появляются в регионах и стратегии по конкретным направлениям деятельности — инвестиционные и инновационные, дополнительно к указанным документам принимается бюджетная стратегия в качестве самостоятельного документа. При таком подходе невозможно обеспечить системность и согласованность решений и мер, устанавливаемых на долгосрочную перспективу, что снижает эффективность и практическую значимость плановых документов.

Оптимальным можно признать порядок, когда бюджетная стратегия субъекта РФ формируется одновременно и во взаимоувязке со стратегией социально-экономического развития (формируемой на тот же период), инвестиционной и инновационной стратегиями. В стратегии социально-экономического развития обычно задаются сценарные условия развития. Варианты, как правило, отличаются темпами роста экономики региона, которые в свою очередь во многом зависят от темпов роста инвестиционной активности. Бюджетная стратегия позволяет проанализировать возможности бюджета по стимулированию экономического развития исходя из предложенных темпов роста, доли бюджета в ВРП региона, динамики и структуры расходной части бюджета. Именно в этом ключе бюджетная стратегия дает возможность определить наиболее вероятный сценарий развития экономики региона и выбрать соответствующие приоритеты для инвестиционной стратегии.

Помимо стратегических документов большинство субъектов РФ имеют кратко- или среднесрочные документы, описывающие планы по реализации программ повышения эффективности бюджетных расходов. Это приводит к тому, что вопросы повышения качества управления финансами рассматриваются во множестве документов. Необходимо более четко для каждого из них фокусировать цели, задачи и содержание.

Бюджетная стратегия — это документ, включающий:

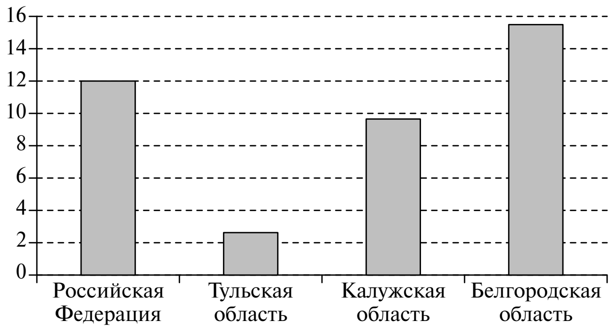
- показатели устойчивости бюджета;
- долгосрочный прогноз (план) доходов и расходов бюджета субъекта РФ;
- правила оценки решений по социально-экономическому развитию региона с точки зрения их влияния на бюджет.

3. Цель бюджетной стратегии субъекта РФ

Целями бюджетной стратегии являются, с одной стороны, создание условий для долгосрочной стабильности и сбалансированности бюджета субъекта РФ, а с другой — обеспечение долгосрочного социально-экономического развития региона необходимыми финансовыми ресурсами. Только в бюджетной стратегии можно закрепить долгосрочные ориентиры проводимой бюджетной политики, установив баланс между необходимостью использования средств на развитие и обеспечением стабильности финансовой системы и уменьшением расходов для сокращения внешних и внутренних рисков в целях бюджетной устойчивости. Оценка проводимой бюджетной политики региона строится на основе уровня бюджетной поддержки инвестиционной активности в регионе. Инструментом для этого может служить сопоставительный анализ показателей региона:

- по объему бюджетных расходов на увеличение стоимости основных средств (см. рисунок);
- доле регионального бюджета в качестве источника инвестиций в регионе.

Результатом анализа текущей ситуации должен стать вывод о необходимости и источниках усиления поддерживающих мер экономики за счет бюджета региона. Для этого проводится анализ доходной части бюджета, действующей системы налоговых льгот и ставок по региональным налогам. Также рассматриваются возможности привлечения заемных средств, а для этого определяется уровень допустимого риска для бюджетной системы региона.



Доля расходов на увеличение стоимости основных средств в общем объеме расходов бюджетов субъектов РФ, 2011 г., %

Устанавливаются и согласуются ключевые показатели устойчивости бюджета: допустимый уровень дефицита, объем и динамика государственного долга субъекта РФ.

Например, может допускаться рост величины государственного долга. Уровень государственного долга в пиковые годы нагрузки не должен превышать 50% от уровня доходов без учета безвозмездных поступлений на всем периоде планирования, а в долгосрочной перспективе снизиться до 20% от доходов без учета безвозмездных поступлений. Допускается наличие дефицита в период активной поддержки экономики, который не должен превышать предельных значений в соответствии с Бюджетным кодексом РФ. В среднесрочной перспективе дефицит должен снижаться, а в последствии — планироваться без дефицита.

4. Меры и целевые показатели реализации бюджетной стратегии

Функциями бюджетной стратегии являются, с одной стороны, установление долгосрочного прогноза по доходам и расходам, государственному долгу субъекта РФ, а с другой — определение ключевых мер и их показателей, соответствие которым обеспечивает достижение прогнозных показателей. Разработка мер осуществляется по таким направлениям, как доходы, расходы, государственный долг, а также устанавливается бюджетное правило.

Доходы. В отличие от Российской Федерации субъекты РФ практически лишены права устанавливать и регулировать налоговые платежи в бюджетную систему региона. Органы власти субъекта РФ могут только обеспечивать эффективное взаимодействие с территориальными подразделениями федеральных органов власти для обеспечения сокращения недоимки по налогам, эффективного внедрения новых налогов (на недвижимость, на роскошь) на территории региона.

Принятие решений по стимулированию экономики за счет предоставления налоговых льгот не должно приводить к сокращению поступлений от уже имеющихся объектов налогообложения.

Представляется также важным устанавливать приоритеты в отношении безвозмездных поступлений в доходы бюджета. Основу федеральных средств, предоставляемых бюджету региона, будут составлять субсидии на реализацию проектов, приоритетных для социально-экономического развития. Оценкой эффективности усилий по привлечению федеральных средств может быть показатель объема поступлений в расчете на одного жителя по сравнению со средним значением для субъектов РФ.

Расходы. Представляется, что в бюджетных стратегиях субъектов РФ необходимо рассматривать вопросы видимых рисков для бюджета региона. В настоящее время такие риски в первую очередь связаны с необходимостью выполнения до 2018 г. задач по повышению заработной платы работникам бюджетной сферы. Данный вопрос актуален для всех регионов Российской Федерации.

В исследуемом регионе в целях повышения заработной платы работникам бюджетной сферы, перечисленным в Указе Президента РФ от 07.05.2012, при их текущей численности потребуется увеличивать фонд оплаты труда на 16–17% ежегодно до 2016 г. и на 21–23% до 2018 г.

В какой-то степени решению данного вопроса будут способствовать реализация мероприятий по переводу учреждений в автономные, построение оптимальной сети государственных учреждений, переход части учреждений в частный некоммерческий сектор[7], заключение концессионных соглашений. Это позволит обеспечить рост заработной платы за счет внебюджетных источников в 2017 г. на уровне не менее 5% от дополнительной потребности, а в 2018 г. — до 10%. При этом доля расходов на оплату труда в структуре расходов бюджета увеличится с текущих 35 до 42–43%. Учитывая масштабность задачи в целях повышения устойчивости бюджета, необходимо добиваться содействия в их реализации со стороны федеральных органов путем выделения средств из федерального бюджета. Особенно актуально повышение финансовой помощи из федерального бюджета на 2–3 п.п. в 2017 и 2018 гг.

---

[7] Переход от непосредственного участия государства в оказании социально значимых услуг к организации их предоставления рассматривается в качестве инструмента повышения качества и доступности услуг, обеспечивающего повышение эффективности бюджетных расходов.

Расходы бюджета будут обеспечивать гарантированный уровень жизни населения на всей территории региона. Вместе с тем объем расходов социальной направленности должен соответствовать в перспективе сопоставимым регионам — лидерам округа. В управлении расходами основная задача — сместить акценты с управления ресурсами бюджета на управление результатами. Учитывая незначительный опыт применения государственных программ в субъектах РФ, в настоящее время в стратегии необходимо ставить задачи по изменению подходов к управлению общественными финансами в регионе, выделяя лишь инвестиционные расходы, а не задавать предельные значения по уровням финансирования государственных программ на долгосрочную перспективу.

Государственный долг. Вопросы обеспечения социально-экономического развития за счет средств бюджета должны рассматриваться с учетом долговой емкости бюджета. Критическим для регионов является объем долга, превышающий уровень в 50% доходов бюджета субъекта РФ без учета безвозмездных поступлений. Большинство регионов в своих законах о бюджете на 2013 г. и плановый период 2014–2015 гг. планируют рост объема государственного долга. Данное обстоятельство не соответствует прогнозам Минфина России, закрепленным как в проекте стратегии, так и в основных направлениях бюджетной политики на 2013–2015 гг. Определенно, ежегодные планы субъектов РФ по заимствованиям не реализуются в полном объеме. Это связано в том числе и с консервативными прогнозами, применяемыми в бюджетной сфере. Однако общая динамика государственного долга субъектов РФ свидетельствует о его росте. С учетом дополнительных обязательств по росту заработной платы и задач по поддержке экономики большинству регионов в период до 2018 г. придется наращивать объем долга. При этом должны обеспечиваться соблюдение всех требований бюджетного законодательства и осуществляться меры по сокращению стоимости обслуживания долга, в том числе за счет активного выбора наиболее эффективных способов заимствований.

Бюджетное правило. Одним из важных элементов реализации бюджетной стратегии является установление в ее составе четких правил, соблюдение которых должно выполняться при принятии новых или пересмотре действующих обязательств. Обязательное правило: привлекаемые средства должны направляться на финансирование инфраструктурных проектов или рефинансирование действующих обязательств, но не на финансовое обеспечение действующих или принимаемых обязательств, которые в будущем не ведут к увеличению доходного потенциала бюджета региона.

С точки зрения бюджетной стратегии все решения, приводящие к изменению показателей бюджета, не должны приводить к ухудшению показателей долгосрочной стабильности и превышению пороговых значений устойчивости. Принятие новых обязательств осуществляется только при наличии возможностей их финансирования на весь срок действия. Согласование решений по принятию новых и изменению действующих расходных обязательств осуществляется только в случае, если предложения соответствуют ограничениям, установленным в бюджетной стратегии по уровню бюджетного риска.

Для новых обязательств: значение показателя бюджетной эффективности для инновационного или инвестиционного проекта (определяемого как отношение полученного бюджетом результата к затратам, расходам, обусловившим, обеспечившим его получение) за пять лет после осуществления расходов превышает значение, равное единице.

При изменении действующих расходных обязательств в пояснительной записке к соответствующему нормативному правовому акту приводятся сведения о необходимых ресурсах на весь период выполнения обязательства (или действия бюджетной стратегии) согласно утверждаемой форме (см. таблицу).

Сведения о решениях, влияющих на бюджетную систему региона

<table>
<tr><td colspan="9">Объем средств на исполнение вновь принимаемого (меняющегося) расходного обязательства, тыс. руб.</td></tr>
<tr><td colspan="2">Отчетный год</td><td colspan="2">Текущий год</td><td rowspan="2">Очередной год</td><td rowspan="2">Второй год</td><td rowspan="2">Третий год</td><td rowspan="2">...</td><td rowspan="2">n-й год действия расходного обязательства</td></tr>
<tr><td>План (по бюджету)</td><td>Факт</td><td>План (по бюджету)</td><td>Факт на последнюю отчетную дату</td></tr>
<tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td><td>...</td><td>...</td></tr>
<tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr>
</table>

При рассмотрении проекта финансовым органом субъекта РФ сопоставляется объем требуемых ресурсов (выпадающих доходов) с проектировками, утвержденными бюджетной стратегией, с учетом действующих обязательств на весь период действия стратегии.

5. Критерии эффективности бюджетной стратегии

Бюджетная стратегия должна обеспечивать выполнение всех текущих обязательств, в том числе повышение заработной платы работников бюджетной сферы до значений, установленных Указом Президента РФ от 07.05.2012. Помимо текущих задач бюджетная стратегия задает направления и динамику изменения расходов бюджета субъекта РФ на инвестиционные цели, например доведение к определенному году их доли в бюджете до средних значений по бюджетам всех субъектов РФ.

Мониторинг реализации бюджетной стратегии осуществляется путем сопоставления фактических показателей бюджетного риска с принятыми в качестве допустимых в составе стратегии. Это означает, что на всем периоде прогнозирования значения показателей дефицита/профицита бюджета, размера резервного фонда субъекта РФ, государственного долга не отклоняются от значений, определенных в стратегии.

Основополагающим фактором эффективности бюджетной стратегии субъекта РФ является отсутствие у него обязательств (независимо от наступления негативных явлений), которые требуют бюджетного финансирования и не могут быть выполнены.

6. Выводы

Бюджетная стратегия субъекта РФ входит в состав документов долгосрочного планирования на региональном уровне, разрабатывается одновременно и во взаимоувязке с другими документами стратегического управления.

Основным вопросом бюджетной стратегии является выбор уровня стимулирования развития экономики региона с определением допустимого бюджетного риска.

Состав мер и показателей реализации бюджетной стратегии является, с одной стороны, прогнозом развития бюджетных отношений, а с другой — заданием для органов исполнительной власти, обеспечивающих это развитие.

Состав мер и показателей строится по доходам бюджета, расходам, государственному долгу. Решения и меры должны быть направлены на обеспечение развития экономики при эффективном использовании бюджетных средств.

Предусматриваются мониторинг хода реализации бюджетной стратегии, а также описание условий, соблюдение которых характеризует эффективность бюджетной стратегии.

Литература

Климанов В.В. Бюджетное стратегирование: новые вызовы для регионов России. URL: http://www.irof.ru/filemaneger/files/statiBudget%20strategy_2011.pdf.

Климанов В.В., Михайлова А.А. О формировании бюджетной стратегии на региональном и муниципальном уровне // Финансы. 2011. № 2. С. 9–14.

Лисин Н.В., Рудник Б.Л. Реформа бюджетного сектора: проблемы, риски, перспективы // Вопросы государственного и муниципального управления. 2012. № 2. С. 60–77.

Финансово-кредитный энциклопедический словарь / под общ. ред. А.Г. Грязновой. М.: Финансы и статистика, 2004.

Н.В. Лисин,
Б.Л. Рудник

Национальный
исследовательский университет
«Высшая школа экономики»

НАПРАВЛЕНИЯ И МЕХАНИЗМЫ РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНЦИИ ЗА БЮДЖЕТНЫЕ СРЕДСТВА В СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНОЙ СФЕРЕ МОСКВЫ

Один из ключевых вопросов развития Москвы — повышение качества социальных услуг.

В докладе рассматриваются бюджетные социальные услуги[1] — услуги, организация предоставления которых является обязанностью органов государственной власти или органов местного самоуправления и которые оказываются населению за счет бюджетных средств государственными (муниципальными) учреждениями, иными юридическими лицами. Речь идет о медицинской помощи, социальном обслуживании, образовании, культуре, физической культуре и спорте.

Качество социальных услуг определяет целый ряд факторов, в том числе «ресурсного» характера: объем финансовых средств, уровень подготовки занятых специалистов, состояние материально-технической базы. Но многое зависит и от другой группы факторов — экономической среды и управления городским хозяйством. В докладе мы рассматриваем, на наш взгляд, важнейший из них — уровень развития конкуренции за право оказывать бюджетные услуги и соответственно за бюджетные средства, полагая, что рост конкуренции способствует повышению качества услуг.

Особенно важен этот фактор для Москвы, где проживают многие миллионы людей и расположено большое число городских и федеральных учрежде-

[1] Не рассматриваются так называемые административные услуги, предоставление которых регулируется Федеральным законом от 27.07.2010 № 210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг» и по которым, в отличие от бюджетных услуг, в обязанности органов государственной власти (местного самоуправления) входит не организация предоставления, а собственно их оказание.

ний, а также частных организаций социального профиля. Таким образом, здесь есть за кого и кому конкурировать.

Чтобы конкуренция реально влияла на деятельность организации, необходимы следующие условия:

1) организация должна быть достаточно самостоятельной в своей хозяйственной деятельности;

2) на конкуренцию должны быть «настроены» механизмы выделения финансовых средств на оказание бюджетных услуг;

3) потребители должны располагать достаточной информацией о своих правах на получение бюджетных услуг и о деятельности оказывающих эти услуги организаций.

1. О хозяйственной самостоятельности

Недавно проведена реформа государственных и муниципальных учреждений, направленная на повышение экономической самостоятельности основной их части (автономных и бюджетных учреждений). Однако в результате все оказалось не совсем так, как задумывалось.

Сегодня в Москве из всех учреждений только 0,3% — автономные (АУ), а подавляющее большинство 94% — бюджетные (БУ). Именно их экономическая самостоятельность оказалась под вопросом. Согласно законодательству государственные (муниципальные) учреждения должны иметь весьма детальные планы финансово-хозяйственной деятельности (ПФХД). Бюджетные учреждения (в отличие от АУ) лишены права самостоятельного их утверждения. Подзаконными актами органов власти г. Москвы[2] полномочия по утверждению ПФХД бюджетных учреждений закреплены за их учредителем, т.е. учредитель определяет объем и источники получения доходов, а также направления расходов, а значит, объем и структуру деятельности БУ.

Такой подход допустим на начальном этапе реформы, но сейчас это необходимо исправить путем как увеличения числа АУ, так и наделения БУ правом самостоятельно утверждать ПФХД.

---

[2] Пунктом 3.3 ст. 32 Федерального закона «О некоммерческих организациях» предусмотрено, что ПФХД государственного (муниципального) учреждения составляется и утверждается в порядке, определенном его учредителем, и в соответствии с требованиями, установленными Минфином России. Такие требования утверждены приказом Минфина России от 28.07.2010 № 81н. В соответствии с п. 22 этих требований план финансово-хозяйственной деятельности БУ утверждается его учредителем. Вместе с тем учредителю разрешается предоставить право утверждения плана руководителю учреждения.

В долгосрочной перспективе для обеспечения реальной самостоятельности организаций представляется целесообразным начать работу по созданию на базе государственного имущества некоммерческих организаций другой, отличной от учреждения формы. Такие организации должны удовлетворять следующим основным требованиям:

1) взаимоотношения с учредителями должны строиться на экономической, а не административной основе;

2) возможность совместного учреждения организации городскими властями с федеральными органами, органами местного самоуправления и бизнес-структурами. Идея многоучредительства ненова, она признавалась полезной и много лет обсуждалась (обсуждается и сегодня (см., например, [Вавилова])) образовательным сообществом. Однако попытки ее воплощения в жизнь в рамках «учреждения» по понятным причинам не имели успеха;

3) деятельность должна быть достаточно детально урегулирована. Необходимо обеспечить регламентацию прав и обязанностей учредителей (членов), механизмов реализации этих прав и выполнения обязанностей, четкое регулирование предпринимательской деятельности организаций, а также прозрачность их работы. Конкретные особенности подобных организаций, способы их создания и механизмы управления должны стать предметом специального обсуждения.

2. О финансовых механизмах

Бюджетным кодексом РФ (БК РФ) предусмотрены следующие финансовые механизмы: финансирование государственных контрактов и различные субсидии.

Финансирование государственных контрактов. Данный механизм является самым «демократичным», в конкурсе на заключение контракта могут участвовать организации всех форм и типов. Однако данный механизм, установленный Федеральным законом от 21.07.2005 № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» (Федеральный закон № 94-ФЗ), имеет принципиальные недостатки для использования при оказании бюджетных услуг.

Основной из них — доминирующая роль цены при определении победителя конкурса. Такой подход оправдан в ситуации, которую условно можно назвать «другого не надо»: известны и могут быть четко сформулированы требования к качеству закупаемой продукции (например, техники), и целью при заданных требованиях является экономия бюджетных средств.

Для социальных услуг, как правило, имеет место принципиально иная ситуация: требования к их качеству могут быть определены лишь в весьма общем виде, и многое в конечном счете зависит от индивидуальных усилий врача или педагога, творческой инициативы работника культуры. В этой ситуации механизм выделения бюджетных средств должен быть «настроен» не на их экономию, а на обеспечение при известных бюджетных ограничениях максимально высокого качества услуг. То есть вместо конкуренции по цене должна обеспечиваться конкуренция по качеству.

На практике в регионах, в том числе в Москве, механизм государственных контрактов в целях оказания социальных услуг используется крайне ограниченно.

Субсидии. Согласно законодательству в зависимости от форм собственности и типов юридических лиц — получателей могут применяться следующие виды субсидий:

1) для АУ и БУ — субсидии на финансовое обеспечение государственного (муниципального) задания по оказанию государственных (муниципальных) услуг (далее — субсидия 1);

2) для частных коммерческих и некоммерческих организаций (НКО) — субсидии юридическим лицам — производителям товаров, работ, услуг (далее — субсидия 2);

3) для частных НКО — субсидии НКО (далее — субсидия 3).

Уже сама по себе такая сегментация является препятствием для конкуренции, поскольку каждая организация может надеяться на получение только «своих» видов субсидий и конкурировать с организациями соответствующих групп. Рассмотрим каждый из указанных видов субсидий с точки зрения их «конкурентного потенциала».

При выделении субсидии 1 присутствуют два этапа. Первый — установление объемов государственного (муниципального) задания. В ходе распределения объемов задания между учреждениями могут учитываться те или иные показатели качества их работы (например, трудоустройство выпускников учреждений профессионального образования по полученной специальности), однако в конечном счете решение принимает учредитель.

Второй этап связан с выполнением задания. Здесь уже решения о выборе поставщика услуги принимает непосредственно ее потребитель, который руководствуется своими представлениями о качестве работы учреждений. Однако возможности такого выбора ограничены изначально, поскольку учреждения не заинтересованы в перевыполнении задания: «лишних» студентов или пациентов им попросту не оплатят.

Все же субсидия 1 может быть отнесена к числу финансовых механизмов, ориентирующих поставщиков услуг на конкуренцию по качеству, и принципиальных изменений в ее регулировании в настоящее время не требуется. Тактические задачи в основном определены в Государственной программе г. Москвы «Открытое правительство» на 2012–2016 гг. (подпрограмма «Повышение качества и доступности услуг, оказываемых государственными учреждениями»).

В стратегическом плане с точки зрения усовершенствования заслуживают внимания скорее вопросы места субсидии 1 в системе бюджетного финансирования социальных услуг. Однако эти вопросы требуют специального обсуждения.

Само по себе присутствие в законодательстве субсидий 2 и 3 является положительным фактом, позволяющим привлекать к оказанию бюджетных услуг частные организации и тем самым стимулировать конкуренцию. Однако с применением этих субсидий существуют серьезные проблемы. Согласно БК РФ оба эти вида субсидий могут предоставляться частным НКО. Однако в федеральном и московском законодательстве отсутствуют положения, позволяющие достаточно четко их разделить, определив области эффективного использования каждого вида.

В Москве введена двухуровневая система регулирования вопросов выделения указанных субсидий: принимаемые отраслевые порядки предоставления субсидий из бюджета г. Москвы должны соответствовать требованиям БК РФ, а также общим для субсидий 2 и 3 требованиям, установленным в постановлении Правительства Москвы от 05.04.2011 № 109-ПП. Таким образом, делается шаг в направлении, прямо противоположном нужному: в названном постановлении два вида субсидий не разделяются, а, наоборот, смешиваются.

В то же время для каждого из рассматриваемых видов субсидий имеется своя особая «ниша», что необходимо четко закрепить в московском законодательстве.

Суть субсидии 2 следует прямо из ее названия. Через нее должны оплачиваться бюджетные услуги в тех случаях, когда государство считает целесообразным привлечь к их оказанию не свои учреждения, а частные организации. Главная особенность данного механизма, обусловившая его высокий конкурентный потенциал, — то, что право выбора поставщика услуги может быть полностью предоставлено ее потребителю. При этом государство может устанавливать те или иные требования, критерии, но не с целью выбора лучшего (лучших), а для отсечения заведомо «непригодных» (например, образовательных организаций, не имеющих государственной аккредитации). Данный принцип должен лежать в основе порядков предоставления субсидии 2.

В стратегической перспективе этот финансовый механизм должен получить значительно более широкое распространение, что будет обеспечиваться при преобразовании части АУ и БУ в некоммерческую организацию новой формы.

В среднесрочной перспективе возможно и иное, промежуточное решение, состоящее в совместном использовании субсидий 1 и 2. В качестве варианта такого решения можно предложить следующее. Задание и механизм его финансирования сохраняются, однако в задании фиксируется лишь минимум бюджетных услуг, который обязано оказать АУ или БУ. Сверх же установленного задания учреждение вправе осуществлять обслуживание соответствующих категорий населения, финансируемое за счет субсидии 2.

Для этого должен быть решен ряд вопросов.

Обеспечение сопоставимости экономических условий получателей субсидий. Сегодня АУ и БУ получают средства на финансовое обеспечение задания через субсидию 1. Она покрывает только текущие затраты учреждения и состоит из двух частей: затраты, непосредственно связанные с оказанием услуг, и затраты на содержание имущества учреждения. А развитие АУ и БУ обеспечивается посредством предоставления им «субсидий на иные цели» и бюджетных инвестиций.

На ближайшее будущее описанная система финансирования задания и развития АУ и БУ будет сохранена. При этом возникает вопрос о механизме финансирования частных организаций — получателей субсидии 2. Возможны два варианта:

1) финансирование осуществляется по аналогичной с учреждениями схеме, т.е. раздельно финансируются расходы текущего характера и расходы по развитию организаций;

2) объем субсидии для частных организаций определяется на основе нормативов, не только покрывающих текущие затраты по оказанию услуги, но и включающих средства на развитие.

Каждый из этих вариантов имеет свои положительные и отрицательные стороны, и выбор конкретного варианта должен быть результатом специального анализа, а возможно, и экспериментальной апробации. Но в любом случае потребуется внесение изменений в БК РФ.

Эффективность мероприятий по развитию конкуренции во многом связана с внедрением финансовых нормативов. Только на их основе возможен переход от содержания учреждений к оплате предоставляемых организациями услуг. Сегодня Москва внедряет нормативный принцип расчета субсидии 1. Однако, по сути, имеет место индивидуализация нормативов, что не способствует конкуренции.

Еще один вопрос, который надо решить при внедрении рассмотренного «составного» финансового механизма, связан со структурой городского бюджета. Сейчас в нем фиксируется, каким организациям будут выделены средства на оказание услуг: АУ, БУ или частным организациям. Так, в законе о бюджете г. Москвы на 2013 г. и плановый период 2014–2015 гг. в части выделения средств на культуру раздельно предусматривается финансирование в 2013 г., млн руб.: БУ — 27 428; АУ — 5343; иных НКО — 159; коммерческих и НКО — производителей товаров, работ, услуг — 199.

В этой ситуации либо потребитель окажется ограниченным в выборе организации, куда он может обратиться за получением услуги, либо бюджетные показатели будут подвергаться корректировке в случаях несовпадения фактического выбора людей с оценкой этого выбора на этапе формирования бюджета. Впрочем, БК РФ и закон о бюджете г. Москвы допускают возможность некоторого (ограниченного) отступления от утвержденных показателей (в случаях, если принимаются решения об изменении типа учреждения или предоставлении субсидий иным НКО вместо предоставления средств АУ или БУ). Однако такой путь ставит под вопрос прозрачность городской финансовой системы, так как реальное финансирование будет отличаться от установленного законом.

Для решения данного вопроса необходимо укрупнение соответствующих бюджетных показателей — утверждение в законе о бюджете только объемов финансирования социальных услуг. Распределения средств по формам и типам организаций должно осуществляться органами исполнительной власти, по возможности максимально базируясь на выборе потребителей.

Несколько слов о «нише» для применения субсидии НКО (субсидии 3). НКО зачастую ориентированы на развитие инновационных услуг и технологий, в большей степени, нежели учреждения, индивидуализируют свою деятельность, учитывая в ней потребности конкретных граждан, различных групп населения. Такая деятельность не может задаваться «сверху». Наоборот, заказчик (государственный орган), будучи заинтересованным в ее проведении, должен осуществлять финансовую поддержку программ, проектов, мероприятий, предлагаемых самими НКО.

Данная субсидия может использоваться также для финансирования работ творческого характера, предлагаемых организациями науки и искусства.

Дистанция между решениями государства и определением содержания деятельности НКО может быть еще большей, нежели в отмеченных выше случаях. Так, субсидия может предоставляться не под конкретную программу оказания услуг или проведение фундаментальных научных исследований по определенной теме, а в целях содействия реализации миссии НКО или одной из составляющих этой миссии. Примером здесь может служить предоставление из федерального бюджета субсидии Союзу театральных деятелей РФ на поддержку развития театральной деятельности. Имеются в виду постановка спектаклей, организация и проведение гастролей, конкурсов, фестивалей, выставок и т.п.

Но и это еще не предел «удаленности». Средства могут выделяться на программы, проекты, мероприятия по развитию самой НКО. Подразумевается, что, получив поддержку от государства, организация сможет увеличить объем и повысить качество оказываемых (проводимых) ею социально значимых услуг (работ).

Рассмотренные случаи укладываются в так называемый грантовый механизм предоставления средств. Он так же, как и механизм предоставления субсидии 2, предусматривает конкуренцию, но конкуренцию административного характера: выбор получателя субсидии («лучшей» организации) осуществляется государственным органом путем проведения конкурса. При этом в отличие от процедур, установленных Федеральным законом № 94-ФЗ, оценка заявок участников конкурса осуществляется главным образом на основе неформальных, качественных критериев.

Таким образом, определяя порядок предоставления субсидии 3, необходимо особое внимание уделить установлению конкурсных процедур выделения грантов. Центральный вопрос — формирование конкурсных комиссий. Они должны обеспечивать общественное признание решений по распределению средств. Для этого в их состав должно входить значительное число представителей общественности, и необходимо, с одной стороны, обеспечить сбалансированность состава, не допустив доминирование в принятии решений той или иной группы интересов, а с другой — обеспечить работоспособность комиссии.

Итак, в рамки данной субсидии укладываются гранты. Вместе с тем она имеет более широкую сферу применения. Так, в БК РФ прямо указано, что такая субсидия может предоставляться в виде имущественного взноса в государственные корпорации и государственные компании. Но применительно к социальной сфере особую значимость имеют именно гранты.

3. Об информировании потребителей

Информацию о своих правах на получение услуг потребители, конечно же, могут получить, изучив федеральное и городское законодательство. Но вряд ли у многих людей хватит на это знаний и времени.

Облегчить задачу призваны перечни государственных услуг, оказываемых государственными учреждениями (далее — перечни)[3]. На сегодняшний

[3] Детальный анализ перечней, принятых субъектами РФ для услуг (работ) учреждений социальной сферы, представлен в [Мониторинг..., 2012].

день в Москве утверждены ведомственные перечни всеми органами власти, подведомственные учреждения которых оказывают социальные бюджетные услуги. Однако знакомство с ними позволяет сделать вывод, что в нынешнем виде они не позволяют успешно решить данную задачу.

Так, в московском перечне по культуре присутствует «услуга по организации библиотечного, библиографического и информационного обслуживания». Если библиотека занимается только организацией, то кто же собственно обслуживает? Кроме того, непонятно, что стоит за столь общей формулировкой, какие конкретно услуги может получить читатель?

Законодательством предусмотрены два вида перечней — отраслевой и ведомственный. Указанной выше цели в большей степени соответствует первый из них, однако такие перечни в Москве не приняты. Этот пробел в скором времени должен быть ликвидирован. Принятым постановлением Правительства Москвы от 26.12.2012 № 836-ПП «О совершенствовании порядка формирования государственного задания для государственных учреждений города Москвы» предусмотрены разработка и принятие отраслевых перечней, утверждена их форма (см. таблицу).

Форма отраслевого перечня

Наименование услуги (работы)	Категории потребителей услуги (работы)	Наименование показателей объема услуги (работы) с указанием единиц измерения	Показатели качества услуги (результата работы) с указанием единиц измерения	Показатели платности услуги (работы) (безвозмездная, частично платная)	Правовое основание оказания услуги (выполнения работы)
1	2	3	4	5	6

Анализируя московскую форму перечня, можно выделить следующие группы характеристик услуги.

1. Характеристики, описывающие услугу как таковую. К ним относятся характеристики, предусмотренные графами 1 и 4 формы. В то же время описание услуги через две указанные характеристики может оказаться неполным, поскольку за несколькими словами ее наименования может скрываться самое разное содержание. Описание же качества услуг в перечнях, как правило, не приводится или же включаются показатели, не имеющие отношения к качеству услуг. Предлагается дополнить форму графой «Содержание услуги (работы)». В случаях когда для услуги утверждены стандарты, в предлагаемой графе достаточно указывать ссылку на соответствующий документ.

2. Условия доступа к получению услуг потребителей: категории потребителей, которым должна предоставляться услуга (графа 2); финансовые условия ее получения (графа 5). Обе эти графы полезны для потребителей.

3. Характеристики, предусмотренные графами 3 и 6 формы. Они вряд ли интересны потребителям. Третья графа важна с точки зрения формирования государственных (муниципальных) заданий[4], шестая — для обоснованности включения услуг (работ) в перечень.

Итак, отраслевой перечень должен по возможности содержать следующую информацию:

1) наименование услуги (работы);
2) содержание услуги (работы);
3) категории потребителей услуги (работы);
4) показатели объема услуги с указанием единицы измерения;
5) показатели, характеризующие качество услуги (работы);
6) показатели платности услуги (работы);
7) наименования организаций, в том числе учреждений (групп организаций, учреждений), оказывающих услугу (выполняющих работу);
8) правовое основание оказания услуги (выполнения работы).

Следует отметить, что в принятых перечнях речь идет об услугах (работах), оказываемых (выполняемых) государственными (муниципальными) учреждениями. В то же время, имея в виду развитие конкуренции, привлечение к оказанию социально значимых услуг (проведению работ) частных организаций, необходимо ставить вопрос о формировании перечней бюджетных услуг (работ)[5]. Это предложение соответствует концепции перехода от реформы государственных (муниципальных) учреждений к оптимизации форм участия государства в предоставлении социально значимых услуг [Лисин, Рудник, 2012].

Литература

Вавилова А. Конкурентное на международном уровне качество образования может быть достигнуто, только если образовательным организациям предоставлены возможности свободного развития. Интернет-издание «Просвещение». URL: http://prosvpress.ru.

[4] Подробное описание функций отраслевого и ведомственного перечней представлено в [Мониторинг..., 2012].

[5] Можно предположить, что аналогичный подход применяется в работе Межведомственной рабочей группы по разработке предложений по формированию базовых (отраслевых) перечней (реестров) государственных и муниципальных услуг (работ) и на их основе единого регистра государственных и муниципальных услуг (работ). URL: http://www1.minfin.ru/common/img/uploaded/library/2012/12/Protokol_zasedaniya_MRG_ot__17.12.2012.pdf

Мониторинг хода реализации Федерального закона от 08.05.2010 № 83-ФЗ в части формирования перечней услуг (работ), оказываемых (выполняемых) государственными учреждениями субъектов Российской Федерации / под ред. М.Ю. Алашкевича, Б.Л. Рудника. М.: Изд. дом ВШЭ, 2012.

Лисин Н.В., Рудник Б.Л. Реформа бюджетного сектора: проблемы, риски, перспективы // Вопросы государственного и муниципального управления. 2012. № 2. С. 60–77.

Д.В. Павлов

Автономная некоммерческая организация «НИСИПП»

МОНИТОРИНГ ВНЕДРЕНИЯ ИНСТИТУТА ОЦЕНКИ РЕГУЛИРУЮЩЕГО ВОЗДЕЙСТВИЯ В МЕХАНИЗМ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ В СУБЪЕКТАХ РФ[1]

Оценка регулирующего воздействия (ОРВ) представляет собой процедуру анализа проблем и целей государственного регулирования, поиска допустимых альтернативных вариантов достижения этих целей, а также связанных с ними выгод и издержек субъектов предпринимательской и иной деятельности, потребителей, государства (социальные группы), которые подвергаются воздействию регулирования, для определения наиболее эффективного варианта регулирующего решения.

Целью ОРВ является повышение качества регулирования с помощью детального формализованного анализа создаваемых им последствий для различных социальных групп и общества в целом.

Государство, уделяя внимание развитию института ОРВ в Российской Федерации, по аналогии с федеральным уровнем предпринимает шаги по внедрению ОРВ в практику деятельности органов исполнительной власти в регионах.

В рамках реализации Концепции снижения административных барьеров и повышения доступности государственных и муниципальных услуг на 2011–2013 гг., утвержденной распоряжением Правительства РФ от 10.06.2011 № 1021-р, субъекты РФ начали внедрение института ОРВ в механизм принятия регулирующих решений. Так, в 2011 г. на регулярной основе ОРВ стала проводиться в Ульяновской и Вологодской областях и ряде других регионов.

[1] Мониторинг проводится экспертами Национального института системных исследований проблем предпринимательства на регулярной основе начиная с мая 2012 г. Результаты первых двух раундов мониторинга представлены здесь: http://nisse.ru/work/projects/monitorings/orv/.

С 2012 г. внедрение института ОРВ на региональном уровне является одним из приоритетов проводимой в России административной реформы. Согласно Указу Президента РФ от 07.05.2012 № 601 «Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления» (Указ Президента РФ № 601) Правительству РФ было поручено до 1 января 2013 г. обеспечить реализацию мероприятий, направленных на дальнейшее совершенствование и развитие института ОРВ проектов нормативных правовых актов (НПА), в том числе обеспечить развитие на региональном уровне процедур ОВР проектов НПА, а также экспертизы действующих НПА, имея в виду законодательное закрепление таких процедур в отношении органов государственной власти субъектов РФ — с 2014 г., органов местного самоуправления — с 2015 г.

Во исполнение поручения, предусмотренного абзацем пятым пп. «д» п. 2 Указа Президента РФ № 601, разработан проект Федерального закона «О внесении изменений в Федеральный закон "Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации" и Федеральный закон "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации" в части распространения процедуры оценки регулирующего воздействия» (проект ФЗ). Проектом ФЗ предусматривается закрепление процедуры ОРВ в отношении подготавливаемых органами государственной власти субъектов РФ и органами местного самоуправления проектов НПА, а также введение экспертизы действующих НПА субъектов РФ и муниципальных НПА.

Описанные тенденции повысили актуальность проведения очередного, третьего раунда мониторинга внедрения института ОРВ в механизм принятия решений в субъектах РФ, инициированного Национальным институтом системных исследований проблем предпринимательства в начале 2012 г., когда стало понятно, что уже можно что-то измерять в регионах.

Цель проведения мониторинга внедрения института ОРВ в механизм принятия решений в субъектах РФ — изучение наблюдаемой активности субъектов РФ в этом направлении и ее оценка.

По результатам мониторинга составляется рейтинг субъектов РФ, состоящий из следующих нескольких блоков, которые включают отдельные показатели:

1) планы по внедрению института ОРВ в субъекте РФ;
2) мониторинг внедрения ОРВ проектов НПА в субъекте РФ;
3) мониторинг внедрения ОРВ действующих НПА в субъекте РФ;
4) активность субъектов РФ в продвижении института ОРВ в рамках проводимой административной реформы.

В третьем раунде мониторинга рассмотрены следующие вопросы, которые показались авторам мониторинга важными:

1) структура нормативной правовой базы проведения ОРВ проектов актов в субъектах РФ;

2) утверждаемые в субъектах РФ объект и предмет ОРВ;

3) основные сложившиеся модели проведения ОРВ проектов НПА в субъектах РФ;

4) установление требований к оформлению результатов ОРВ и других отдельных требований к проведению ОРВ (особенности в субъектах РФ);

5) использование интернет-сайтов для проведения ОРВ;

6) проведение публичных консультаций в рамках ОРВ;

7) достигнутые количественные показатели ОРВ проектов НПА в субъектах РФ;

8) внедрение ОРВ действующих НПА в субъектах РФ;

9) активность субъектов РФ в продвижении института ОРВ в рамках федерального конкурса на софинансирование административной реформы;

10) развитие практики соглашений о взаимодействии между Минэкономразвития России и высшим органом государственной власти субъекта РФ при проведении ОРВ;

11) внедрение Стандарта деятельности органов исполнительной власти субъекта РФ по обеспечению благоприятного инвестиционного климата в регионе в части ОРВ.

Основные выводы по результатам третьего раунда мониторинга (апрель 2013 г.).

1. По результатам раунда мониторинга внедрения института ОРВ можно отметить определенные положительные сдвиги в субъектах РФ за период с сентября 2012-го по март 2013 г.

Все субъекты РФ можно разделить на три основные группы:

1) лидирующие субъекты РФ по внедрению института ОРВ (см. таблицу);

2) субъекты РФ с ненулевым итоговым баллом, но не вошедшие в Топ-10 (регионы, проявляющие активность). Таких регионов насчитывается 45;

3) субъекты РФ с нулевым итоговым баллом (неактивные регионы). В третьем раунде мониторинга их число составляет 28, во втором раунде (сентябрь 2012 г.) таких регионов было 43.

2. Несмотря на то что проведение ОРВ еще не является обязательным в регионах (соответствующий проект закона еще обсуждается и планируется к принятию до конца текущего года), порядки проведения ОРВ (положения об ОРВ) приняты уже в 22 регионах. Более половины этих регионов приняли у себя соответствующие акты в четвертом квартале 2012 г. Остальные регионы пока находятся в процессе подготовки нормативной правовой базы про-

Топ-10 регионов по внедрению института оценки регулирующего воздействия

Место	Субъект РФ
1-е	Свердловская область
2-е	Удмуртская Республика
3-е	Ульяновская область
4-е	Вологодская, Ярославская области
5-е	Чувашская Республика
6-е	Волгоградская область
7-е	Республика Татарстан
8-е	Липецкая область
9-е	Краснодарский край
10-е	Калужская область

ведения ОРВ (необходимость внедрения ОРВ в регионе установлена в НПА, программных документах еще 40 субъектов РФ). По всей видимости, при ее формировании данные субъекты РФ воспользуются Методическими рекомендациями по внедрению процедуры и порядка проведения оценки регулирующего воздействия в субъектах Российской Федерации (утвержденными приказом Минэкономразвития России от 25.09.2012 № 623), и предусмотрят в своем порядке последние нововведения федерального уровня, которые закреплены в постановлении Правительства РФ от 17.12.2012 № 1318 и вводятся в действие с 1 июля 2013 г.

3. Как показал анализ утвержденных в субъектах РФ положений и порядков проведения ОРВ, регионами были выбраны разные подходы к выстраиванию модели ее проведения. Так, для регионов, которые ранее других ввели ОРВ, характерна централизованная модель, при которой проведение оценки и формирование заключений сосредоточены в уполномоченном органе, как правило, министерстве экономики региона. Такая же модель действовала до 2012 г. и на федеральном уровне. В 2012 г. начался переход на децентрализованную модель, при которой оценка проводится непосредственно разработчиками, а уполномоченный орган оставляет за собой оценку качества ее проведения, возможность комментировать положения проекта акта, а также методическое и организационное обеспечение этих процессов. Можно заключить, что на текущий момент такая модель введена в более чем половине регионов, утвердивших у себя порядки ОРВ, и можно констатировать, что процесс внедрения ОРВ в стране будет развиваться в эту сторону.

Можно выделить также смешанную модель, по которой в зависимости от варианта помимо органа-разработчика и уполномоченного органа важная роль отведена координационному (совещательному) органу по ОРВ либо имеется отличное от децентрализованной модели разделение функций уполномоченного органа и органов-разработчиков.

4. Несмотря на утверждение порядков (положений) проведения ОРВ, не во всех таких регионах оценка начала осуществляться непосредственно. Реально ОРВ на момент мониторинга начала проводиться только в трети регионов, в которых были приняты положения об ОРВ/порядки проведения ОРВ. Такие задержки вызваны разными причинами: в одних регионах после принятия порядка (положения) проведения ОРВ выявилась техническая неготовность уполномоченного органа и (или) разработчиков к проведению ОРВ, в других смена верховной власти и глав экономических ведомств переключила внимание на другие вопросы, и ОРВ до поры до времени «затухла», в третьих процесс нормотворчества выстроен таким образом, что основная часть разработки относится на вторую половину года, а первая посвящена бюджетным проектировкам, которые в сферу ОРВ не попадают. В любом случае это временные и преодолимые явления, тем более что с начала 2014 г. с высокой долей вероятности процесс таким регионам придется реанимировать.

5. Уязвимым местом субъектов РФ по-прежнему является отсутствие утвержденных методик проведения ОРВ. Как показывает практика, это затрудняет применение ОРВ на уровне разработчиков актов. В настоящее время методические рекомендации по проведению ОРВ (методики) разработаны и утверждены только в пяти субъектах РФ: Волгоградской, Вологодской, Свердловской, Тамбовской и Челябинской областях. На федеральном уровне уполномоченный орган, столкнувшись с таким пробелом в нормативной правовой и организационной основе проведения ОРВ, предусмотрел подготовку и утверждение Методики проведения ОРВ, наличие которой обязательно согласно постановлению Правительства РФ от 17.12.2012 № 1318. Представляется, что и регионам, которые утвердили порядки проведения ОРВ или планируют это сделать, в подкрепление процесса следует подготовить соответствующие методики.

6. Недостаточное внимание уделяется разработке и утверждению типовых форм документов, актуальность которых повысилась при переходе на децентрализованную модель проведения ОРВ. Отдельные типовые формы (уведомлений, заключений, справок и отчетов о проведении публичных консультаций и др.) утверждены в качестве приложений к порядку проведения ОРВ только в 11 регионах: Республике Мордовия, Чувашской Республике, Липецкой области (формы заключений об ОРВ), Краснодарском крае, Волгоградской и Ульяновской областях (форма уведомления о проведении публичных консультаций и форма перечня вопросов для проведения публичных консультаций), Удмуртской Республике, Московской и Свердловской

областях (форма опросного листа при проведении публичных консультаций), Ростовской области (форма перечня вопросов, подлежащих государственному регулированию), Челябинской области (форма отчета об ОРВ и форма опросного листа при проведении публичных консультаций).

7. При анализе порядков (положений) проведения ОРВ в регионах авторами мониторинга выделены следующие важные параметры их содержания:

- наличие процессуальных требований по обязательному изменению проектов НПА на основе результатов ОРВ;
- обязательное рассмотрение альтернативных вариантов регулирования отношений, затрагиваемых в предлагаемом проекте НПА;
- разделение актов по степени регулирующего воздействия (или применение других способов разделения проектов актов по их важности);
- проведение мониторинга достижения цели вводимого регулирования.

Выяснилось, что на момент мониторинга только четыре региона придерживаются строгой формы изменения проектов НПА на основе результатов ОРВ, еще 10 регионов поддерживают формат проведения согласований и согласительных совещаний при внесении изменений в проект акта на основе результатов ОРВ. Другими словами, не во всех регионах установлена необходимость изменять проект акта, если он получает замечания, отрицательный отзыв в заключении. Это наводит на мысль о том, что проведение ОРВ в таких регионах формально, не несет в себе сути такой оценки, а именно барьерной функции против некачественного или излишнего регулирования.

На момент мониторинга рассмотрение альтернативных вариантов предусматривалось порядком проведения ОРВ в 14 регионах. В некоторых регионах специфицируется перечень возможных вариантов достижения цели регулирования для их рассмотрения разработчиком. Но опять же следует констатировать, что в ряде регионов одна из важнейших предпосылок ОРВ не соблюдена, что дает повод подозревать формальность проведения ОРВ в них.

Разделение проектов актов по степени воздействия содержащихся в них положений необязательно и может вводиться в зависимости от выбранной регионом схемы ОРВ, однако является важным, так как позволяет сосредоточивать усилия на обсуждении и оценке именно значимых проектов, обладающих новизной регулирования, повышающих предпринимательские издержки, затрагивающих предполагаемым регулированием или его изменением широкий круг участников отношений. На момент мониторинга подход к разделению проектов актов по степени воздействия в том или ином виде реализован только в двух регионах: Ульяновской и Ярославской областях. Дело в том, что данная конструкция заложена в федеральном законодательстве только в конце 2012 г. и начнет действовать с 1 июля 2013 г. В этой связи представляется, что многие регионы для принятия своего решения ожидают выводов из практики применения данных норм при проведении ОРВ на федеральном уровне.

Установление подходов и показателей проведения мониторинга достижения цели, заложенных в проекте акта, является неотъемлемой частью оценки регулирующего воздействия. Определение особенностей проведения мониторинга имеет большое значение для последующей оценки фактического воздействия введенного регулирования, выявления степени достижения целей регулирования, сопоставительного анализа спрогнозированных издержек и выгод с теми, что сложились после введения акта в действие. На текущий момент обязанность разработчиков устанавливать параметры мониторинга реализована только в шести регионах.

8. Основным инструментом опубликования информации об особенностях проведения ОРВ, публичных консультаций, размещения результатов ОРВ являются официальные сайты в сети Интернет. На текущий момент субъекты РФ, утвердившие у себя порядок, согласно которому ОРВ в регионе уже проводится с 1 января 2013 г. (или с более ранней даты), самостоятельно разработали и ввели в эксплуатацию специализированные под ОРВ разделы официальных сайтов уполномоченного органа. Таких регионов насчитывается 20, два региона, утвердившие порядок, такие сайты не открыли.

В рамках мониторинга авторы провели своего рода аудит данных сайтов (страниц сайтов), который привел к выводам, что они используются в целях внедрения и проведения ОРВ в недостаточной мере. Были вопросы и к информационной наполняемости, и к структуре сайтов, и к техническим ошибкам, которые встречаются на каждом из 20 сайтов. У некоторых регионов сформированные разделы до сих пор оказываются полностью пустыми, т.е. оценка не проводится, несмотря на то, что ее начало установлено с 1 января 2013 г.

Формальность подходов и недоиспользование всех возможностей сети Интернет и конструирования сайтов приводят в некоторой степени к дискредитации развития института ОРВ.

9. Развитие сайтов тесно связано с эффективностью проведения публичных консультаций в рамках ОРВ. Проведение публичных обсуждений на той или иной стадии ОРВ установлено в порядках большинства субъектов РФ (не используются в некоторых смешанных моделях). Однако не у всех они проходят в публичном режиме — в некоторых установлены конструкции, когда проект акта размещается на сайте и указывается, куда направлять предложения, но никаких сведений о судьбе этих предложений не размещается. Любой человек при отсутствии обратной связи перестанет направлять предложения, если только это не его хобби или непосредственная работа. Эффективность проведения консультаций в таком режиме ставится под со-

мнение и нами. Публикация результатов обсуждений должна являться необходимым требованием проведения публичных консультаций вне зависимости от того, в каком виде они происходили — через сайт, на круглых столах, в фокус-группах, посредством социологических опросов и т.п.

На момент проведения мониторинга отдельные порядки проведения публичных консультаций существовали только в шести субъектах РФ (в остальных нормы по их проведению включены в общий порядок ОРВ). Порядки консультаций содержат необходимые минимальные требования для обеспечения их успешного проведения. Несмотря на соблюдение минимальных принципов проведения данной процедуры, сама процедура (по наблюдениям самих регионов) является недостаточно эффективной.

10. Внедрение оценки фактического воздействия действующих актов отстает от реализации ОРВ проектов. На региональном уровне по состоянию на конец марта 2013 г. оценка регулирующего воздействия действующих НПА введена в 10 субъектах РФ: Республике Татарстан и Удмуртской Республике, Астраханской, Калужской, Липецкой, Самарской, Сахалинской, Свердловской, Ульяновской и Ярославской областях. В большинстве случаев регионы берут за основу модель оценки фактического воздействия регулирования, принятую на федеральном уровне: на основании предложений заинтересованных сторон формируется план, в соответствии с которым проводится ОРВ НПА, предположительно содержащих препятствия для осуществления предпринимательской деятельности, избыточные административные процедуры и контроль, ограничения конкуренции и пр. За исключением одного региона ОРВ проводится централизованно уполномоченным органом власти.

Отметим также, что полноценная оценка регулирующего воздействия действующих НПА — с проведением публичных консультаций — закреплена только в трех регионах: Калужской, Липецкой и Свердловской областях.

Требования по изменению НПА на основе проведенной оценки регулирующего воздействия не установлены нигде. Для эффективного использования ОРВ действующих НПА в региональную нормативную правовую базу необходимо включать положения, устанавливающие обязательность проведения публичных консультаций (по крайней мере для значительных по своему влиянию актов) и процессуальные требования по обязательному изменению НПА на основе результатов ОРВ действующих НПА.

Результаты мониторинга могут быть интересны всем участникам процесса внедрения ОРВ и повышения качества государственного регулирования, муниципального управления, представителям предпринимательского сообщества, независимым экспертам, СМИ, да и собственно всем тем, кто заинтересован в повышении качества регулирования и его нормативно-правовой составляющей.

EACES WORKSHOP PUBLIC PROCUREMENT CHALLENGES AND PERSPECTIVES FOR ECONOMIC TOOLS

H. Brezinski,
R. Kessler,
O. Zieschank
TU-Bergakademie Freiberg

PPP EFFICIENCY: MYTH OR REALITY? A COMPARISON OF INFRASTRUCTURE PROCUREMENT METHODS

Introduction

Public Private Partnership (PPP) is as a procurement method used by administrations to build infrastructures. Such a partnership with a private company results from a public entity's management strategy that supports the overall organizational needs and goals of the administration. The use of this procurement scheme assumes that PPPs are better suited than traditional procurement to build functional infrastructures and deliver quality services within predefined constraints [European Commission, 2003]. A usual view on public procurement states that traditionally procured infrastructures (TP) are subject to non-market forces that might make the process deviate from its optimal outcome as a result of wrong goal setting or bad management. Cummins and Weiss [1998] find differences in the decision making process due to the type of organization. Following [Klijn et al., 2008], we put the question whether the organizational form or the management type is responsible for the outcome. In a study on PPP projects in the Netherlands, they find that management strategies and intensity are relevant in determining efficiency levels and that the form of the organization has little impact. According to this view, management efficiency could result from TP or PPP and depend on the way projects are designed and run. The paper is structured as follows: Section 1 gives a literature review on the procurement management process explaining incentive mechanisms in PPP and the status of procurement method in comparison. Section 2 describes suitable indicators to measure management efficiency and compares English PFI[1] and non-PFI hospitals in an empirical study. The last section discusses the findings and concludes.

[1] PFI (Public Finance Initiative) is the official program for the usage of PPPs in the UK.

1. Literature review

Incentive mechanisms. A vast literature on PPPs argues that PPP projects are more efficient than traditional procured infrastructure. The source of efficiency may derive from higher relative incentives for private contractors — respectively private management — when managing and controlling the building and operating phases over the infrastructure life cycle. The bundling of these two phases should result in a higher outcome in terms of value for money over the project's life-cycle due to private partner's residual control rights on each stage of service provision and higher incentives to efficiently manage the infrastructure. This theoretical argument is often defended by PPP proponents [Großmann, 2009].

The academic view however doesn't show such a clear cut distinction between efficient PPP and inefficient TP. De Bettignies and Ross [2004] point out that long-term contractual relationships of PPPs with high complexity may uncover a posteriori inefficiencies due to the necessity of revising and renegotiating contracts in case of unforeseen circumstances. Hart [2003] highlights that the separation of the building and operation phases does not create the necessary incentives to invest in the building stage in a way that enhances quality of service provision or lowers operating costs in the operating phase. Nevertheless, Hart also argues that cost reductions due to bundling of the two phases might in some circumstances also come along with quality reductions and thus cancels the benefits of bundling. Bennet and Iossa [2006] additionally point out potential effects due to the ownership structure of the facility. Their main findings are that bundling building and operations within a PPP scheme will always be a superior solution if the operating stage is positively affected by activities at the building stage (for example lower operating costs resulting from an innovative design of the building). However, in case where quality enhancing activities at the building stage have negative effects in the operating stage, for example an increase in cost, TP could be superior to PPP. Iossa and Martimort [2008] furthermore add the notion of bundling financing and operating tasks and contracting them out to the private partner. They show that PPPs benefit from external financiers expertise in risk evaluation if financing and operating tasks are under the responsibility of the private contractor. In addition, they argue that contractor's performance incentives are enhanced if the financier can condition repayments of debt (or equity) on the contractor's performance. The financier would then request a lower risk premium for providing financial resources which in turn increases the benefit of the PPP contractor. However, relying on external financiers could also enhance inefficiencies in PPP arrangements due to the further risk sharing. Inefficiencies might result from moral hazard if the contractor's effort level is not clearly observable by the financier.

Procurement method comparisons. In several empirical studies referring only to the building stage of PPP projects, it is shown that PPPs are likely to deliver on time and on budget (see for example [Thomson, Goodwin, 2005]). But only few studies compare PPPs with TP. One attempt conducted by Raisbeck et al. [2010] surveyed 206 public infrastructure projects in Australia and compared the performance of PPPs and TPs at the building stage. Time and cost indicators were measured against their expected values in the several parts of the planning- and building stages of infrastructure projects. An insight provided in the survey shows that PPPs tend to outperform traditional projects regarding the cost dimension. The results concerning time overruns are more ambiguous and revealed that traditional procured projects are not slower than in PPPs in the building phase[2].

This literature review highlights that empirical evidence in procurement methods comparison is missing (also supported by [Thomson, 2005]) and that the causes of PPP efficiency remain unclear. In an empirical study of PPP performance, Hodge et al. [2010] argue that current theories are short on explaining what factors determine efficiency. Citing Klijn et al. [2008], Hodge points out that management structures could be the key explanation to PPP performance. In the context of public buildings, the management structures are directly related to the facilities management. Managers have to ensure that the facility performance sufficiently contributes to the procurement of desired goods and services. Douglas [1996] argues that a buildings' performance depends on the management of the facilities[3]. McDougal et al. [2002] argue further, that buildings may not add value to the production process by themselves but enable the process. This view is followed in the next section to define which indicators reveal efficiency of the management process in public infrastructure procurement.

2. Empirical study

The empirical study uses a Data-Envelopment-Analysis (DEA) based on the NHS statistics and data collection [NHS, 2007, 2011/2012, 2012] on health and social care in England. The goal is to compute an efficiency score by comparing input (management effort) and output (facility management (FM) efficiency) for each hospital analyzed (called DMU). Following Hwang and Chang [2003] or Smith and Clark [2004], we compare the ability of a project's management structures to efficiently reach their goal independently from their organizational form. What private and public entities have in common is pursuing a goal with limited resources. The

[2] The authors argue that the results may lack evidence due to data limitations.
[3] Douglas refers to commercial buildings.

question of who is better at this game can be approached by looking at the degree of goal achievement. As section 1 describes, the superiority of PPP cannot be found in a deterministic way. But looking at the maximizing behavior of decision makers should tell us something about their incentives to be efficient. In this setup, procurement methods can be compared for any type of building or level of input/output of infrastructures. In addition, the authorities' objectives do not need to be rational as long as the result reflects the will of the administration. The level of spending for a building is not relevant in terms of management efficiency when it corresponds to the authorities' expectations.

We have gathered data over 2 years on 35 NHS hospitals (sites), 13 of which are managed under a PFI scheme. The time span is restricted due to data availability on the input measure. The number of hospitals is limited by the aggregation level of NHS data. To avoid including NHS-structures partly under PFI scheme in the sample, we selected all hospitals that manage only one site and reported on statistics during the years of interest. The inputs are the share of senior managers to total non-clinical staff (I1) and the share of managers to total non-clinical staff (I2). Their goal consists in managing a facility that enables quality delivering of the health service. In term of FM processes, they aim at minimizing situations where the clinical staffs are prevented to work because of technical failures. Following Muchiri et al. [2011] metric for measuring the performance of facilities[4], we specify outputs of three FM processes: the first output (O1) is the efficiency in making buildings and equipment available; (O2) is the efficiency in maintaining the infrastructure functional over the years and (O3) is the efficiency in maintaining the infrastructure clean.

The DEA method combines our selected indicators within one virtual input and one virtual output and allows defining an efficiency frontier by comparison of all DMUs. In a first step, we use an output-oriented CCR-model (Charnes, Cooper and Rhodes) to compute efficiency scores for each FM process. The choice of an output orientation is motivated by the fact that good management practice should allow for reaching the best possible FM efficiency for a pre-determined cost. We adopt an input oriented CCR-approach in a second step to measure each DMU's management efficiency by comparing management inputs (I1, I2) and outputs (O1, O2, O3). We calculate a potential input reduction that could be reached to approach the frontier without decreasing the FM efficiency (see for example [Charnes, Cooper, 1994]). This second orientation choice implies that an efficient DMU uses relatively less management hours for reaching its observed FM efficiency level. Efficient hospitals are therefore defined as institutions that are able to reach a predetermined goal with the smallest possible management effort.

---

[4] However, they only concentrate on processes related to the maintenance tasks; we extend the framework to take several aspects of facility management into account.

Comparing each DMUs score to the most effective one allows a ranking of hospitals in a third step. The results are presented in the table below with rank and scores for management efficiency presented in the third and fourth columns, followed by the management effort (inputs) as well as efficiency scores and rank for each FM process (outputs). A comparison of the outputs of RGQ and RL4 shows that RGQ outperforms RL4 in functionality (O2) and cleanliness (O3) but not in availability of the facilities (O1). The management mix between senior managers (I2) and managers (I1) is however better by RGQ, which brings the DMU close to the efficiency frontier with an overall score θ of 0,91. In contrast, RBQ is close to RGQ in terms of availability and functionality (ranking 14th in O1 and O2 compared to 15th and 11th) but is substantially better in delivering a clean facility (ranking 3rd compared to 9th in O3). RGQ however achieves this result with 3 times as many managers and 50% more senior managers, which places it at rank 20 with a θ of 0,57. Looking at the evolution through time, a slight improvement in cleanliness pushed RGQ on the frontier by overcompensating a decrease in its availability score. RL4 did not improve the management efficiency at all and kept its θ of 0,81, while others pushed it two places behind (rank 13 in 2012). RBQ managed to increase efficiency from a θ of 0,57 to 0,61 with a different input/output mix but this efficiency improvement did not allow ameliorating its ranking. It is worth mentioning that some DMU seem to outperform others in all inputs and outputs despite the fact that they rank lower in the list. RMC uses less managers and senior managers to achieve better availability, functionality and cleanliness than RCX in 2012 and nevertheless ranks below (RCX = rank 10, RMC = rank 1). The clear cut interpretation for RGQ, RL4 and RBQ cannot be visually distinguished in this case because the DEA calculates the best relationship between each DMU's inputs and outputs, which implies here that RCX achieves a better output level than RMC with a given input.

In a fourth step, we look at the distribution of PFI (PPP) within the ranking list. Looking at the hospital scheme in the PFI column, however, does not show a clear pattern of efficiency for PFIs. Indeed, a strategy leading to efficiency could potentially consist in bad performance and small management effort, as long as each manager marginally delivers more than its counterparts. Graphing together the input and output level for each DMU ranked from the lowest to the highest efficiency score results in oppositely fitted slopes (graph of the fitted values of the cleanliness efficiency as output and the share of manager in total non-clinical staff as an input for the example in figure).

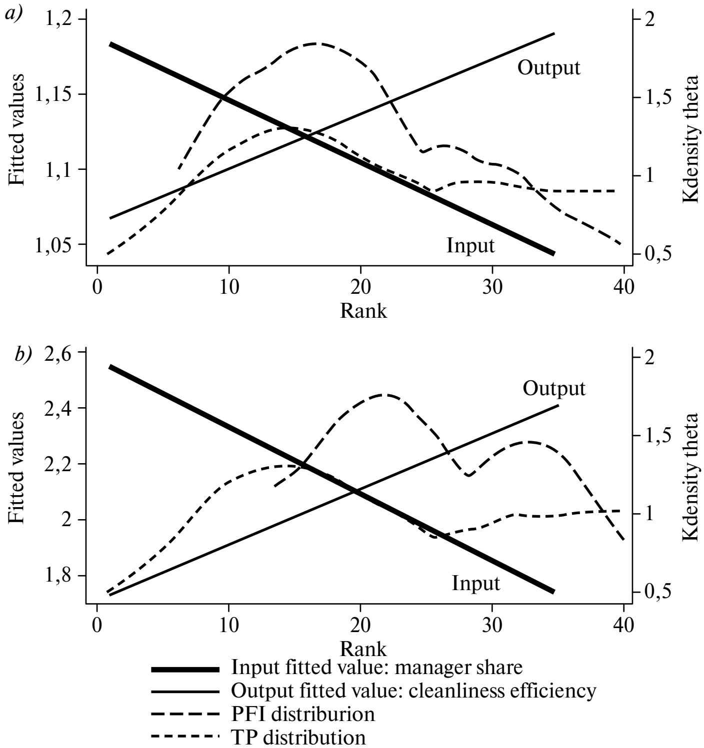
The divergent evolution of input and output quantities with respect to increasing efficiency raises the question of management intensity versus management quality. Indeed, an efficiency maximizing behavior should result in an optimal trade-off between the FM efficiency level and the amount of management hours. Higher management quality in PPPs would plead for a concentration of PPPs where the

Table 1

2011		Mgmt efficiency		Mgmt effort		Availability = O1		Functionality = O2		Cleanlines = O3	
DMU	PFI	R	θ	i1	i2	R	θ_1	R	θ_2	R	θ_3
RM2	1	1	1,00	0,004	0,010	29	1,18	1	1,00	10	1,02
RD8	0	1	1,00	0,011	0,015	32	1,21	13	1,03	34	1,08
RLU	0	1	1,00	0,014	0,043	35	1,44	34	3,03	21	1,04
RGR	0	1	1,00	0,006	0,009	13	1,08	32	2,13	33	1,08
RFS	0	1	1,00	0,006	0,009	18	1,11	1	1,00	18	1,04
RBV	0	1	1,00	0,002	0,015	26	1,15	1	1,00	11	1,02
RFF	0	1	1,00	0,003	0,024	28	1,17	35	3,70	35	1,11
RGQ	1	8	0,91	0,005	0,010	15	1,09	11	1,02	9	1,01
RCX	0	9	0,90	0,010	0,024	34	1,24	18	1,12	31	1,07
RMC	0	10	0,89	0,005	0,012	17	1,09	16	1,10	22	1,05
RL4	1	11	0,81	0,004	0,014	10	1,06	24	1,39	15	1,03
RC9	1	12	0,72	0,008	0,013	25	1,15	17	1,10	14	1,03
RKE	1	13	0,67	0,012	0,019	30	1,18	21	1,28	24	1,05
RAX	1	14	0,67	0,010	0,014	11	1,07	33	2,22	20	1,04
RCF	0	15	0,66	0,006	0,019	19	1,12	31	1,92	28	1,05
RL1	0	16	0,62	0,008	0,032	33	1,22	30	1,69	7	1,01
RLT	0	17	0,61	0,006	0,018	1	1,00	19	1,20	16	1,04
RD3	0	18	0,61	0,008	0,014	9	1,06	15	1,08	8	1,01
RMP	1	19	0,58	0,007	0,018	12	1,07	27	1,47	23	1,05
RBQ	0	20	0,57	0,016	0,015	14	1,09	14	1,06	3	1,00
RJR	0	21	0,55	0,007	0,018	16	1,09	1	1,00	5	1,01
RJF	0	22	0,52	0,008	0,023	21	1,12	29	1,49	29	1,06
RNQ	0	23	0,51	0,009	0,018	1	1,00	25	1,47	19	1,04
RLQ	1	24	0,48	0,015	0,021	27	1,16	1	1,00	17	1,04
RBK	1	25	0,47	0,009	0,021	20	1,12	22	1,35	12	1,03
RN3	1	26	0,47	0,005	0,029	5	1,01	1	1,00	13	1,03
RTP	0	27	0,47	0,008	0,025	23	1,14	20	1,23	25	1,05
RGM	1	28	0,45	0,019	0,020	22	1,13	1	1,00	6	1,01
RAP	1	29	0,44	0,010	0,025	24	1,14	23	1,37	27	1,05
RQM	0	30	0,40	0,014	0,030	31	1,19	1	1,00	1	1,00
RC3	0	31	0,36	0,013	0,033	4	1,00	1	1,00	32	1,07
RRJ	0	32	0,33	0,023	0,026	1	1,00	28	1,47	26	1,05
RFW	1	33	0,32	0,016	0,028	6	1,01	1	1,00	30	1,07
RQQ	0	34	0,31	0,013	0,031	8	1,05	25	1,47	1	1,00
REN	0	35	0,21	0,023	0,040	7	1,02	11	1,02	4	1,01

2011		Mgmt efficiency		Mgmt effort		Availability = O1		Functionality = O2		Cleanlines = O3	
DMU	PFI	R	θ	i1	i2	R	θ_1	R	θ_2	R	θ_3
RLU	0	1	1,00	0,015	0,042	11	2,15	35	3,03	33	1,09
RFF	0	1	1,00	0,003	0,021	21	2,37	25	1,32	35	1,12
RFS	0	1	1,00	0,006	0,009	24	2,39	1	1,00	17	1,03
RM2	1	1	1,00	0,003	0,010	16	2,36	1	1,00	13	1,02
RAX	1	1	1,00	0,007	0,015	29	2,46	34	2,22	24	1,04
RGR	0	1	1,00	0,006	0,010	20	2,37	33	2,13	31	1,07
RGQ	1	1	1,00	0,005	0,010	31	2,53	11	1,02	7	1,01
RCX	0	1	1,00	0,009	0,025	35	3,26	27	1,32	30	1,07
RCF	0	1	1,00	0,007	0,019	34	2,90	32	1,92	32	1,07
RMC	0	10	0,94	0,006	0,010	14	2,28	17	1,10	21	1,03
RLT	0	11	0,92	0,006	0,017	33	2,74	20	1,20	6	1,00
RBV	0	12	0,83	0,004	0,015	19	2,36	1	1,00	9	1,01
RL4	1	13	0,81	0,004	0,016	10	2,13	24	1,27	15	1,02
RN3	1	14	0,77	0,004	0,019	4	1,09	1	1,00	25	1,05
RLQ	1	15	0,76	0,008	0,012	13	2,20	1	1,00	16	1,02
RC9	1	16	0,74	0,008	0,012	27	2,39	16	1,09	22	1,03
RFW	1	17	0,71	0,015	0,029	5	1,10	1	1,00	34	1,12
RJF	0	18	0,62	0,007	0,027	32	2,58	22	1,26	12	1,02
RD3	0	19	0,62	0,008	0,014	15	2,29	15	1,08	4	1,00
RBQ	0	20	0,61	0,013	0,014	9	1,96	14	1,03	14	1,02
RJR	0	21	0,58	0,007	0,016	23	2,39	1	1,00	11	1,01
RGM	1	22	0,53	0,021	0,016	8	1,89	1	1,00	1	1,00
RBK	1	23	0,53	0,008	0,018	1	1,00	25	1,32	5	1,00
RTP	0	24	0,52	0,007	0,026	26	2,39	21	1,23	19	1,03
RMP	1	25	0,51	0,008	0,020	17	2,36	18	1,10	20	1,03
RNQ	0	26	0,50	0,011	0,019	3	1,05	29	1,41	23	1,04
RKE	1	27	0,50	0,014	0,018	25	2,39	23	1,27	18	1,03
RL1	0	28	0,50	0,009	0,028	30	2,53	27	1,32	8	1,01
RAP	1	29	0,47	0,011	0,026	28	2,42	19	1,18	27	1,06
RD8	0	30	0,46	0,010	0,025	18	2,36	13	1,03	26	1,06
RRJ	0	31	0,46	0,026	0,022	12	2,19	30	1,44	28	1,07
RQQ	0	32	0,41	0,011	0,027	7	1,55	31	1,47	1	1,00
RC3	0	33	0,39	0,012	0,033	1	1,00	1	1,00	29	1,07
RQM	0	34	0,30	0,014	0,031	22	2,39	1	1,00	1	1,00
REN	0	35	0,23	0,019	0,040	6	1,17	11	1,02	10	1,01

Source: Own calculations based on the NHS Information Center statistics.



Management Quality vs. Intensity: *a* —2011; *b* — 2012

share of management is optimum for the resulting output, or where the two slops cross. As shown by the density distribution of PFI and TP (dotted lines), the probability of PFI to be more efficient than TPs is higher. This result is partly confirmed in the Table 2 where the average efficiency, standard deviation and minimum value of efficiency scores are higher for hospitals under PFI schemes. This result is nevertheless only true for year 2011. Furthermore, a comparison of the efficiency change between the two years suggests that PFIs are better suited to increase efficiency. But this result cannot be taken for granted without an expansion of the survey to an enlarged time span.

Conclusion

We have analyzed the operating performance of different methods of infrastructure procurement. Our aim was to compare Public Private Partnerships with Tradi-

Table 2

Theta		Mean	St dev.	Min	Max
2011	PFI	0,61	0,20	0,32	1
	Non-PFI	0,66	0,26	0,21	1
2012	PFI	0,71	0,19	0,46	1
	Non-PFI	0,67	0,26	0,23	1

tional Procurement regarding their management process efficiency. We have computed a management efficiency score by putting in relation the level of management effort developed to reach a certain degree of operational efficiency in different facility management areas. The analysis is based on a Dataset of performance indicators from public hospitals in Great Britain. We have shown that the efficiency superiority of PPP proposed in the literature does not clearly emerge in hospital operations. It cannot be concluded from our results that PPPs are more efficient than traditionally procured infrastructure projects. An insight on PPP superiority in management activities, however, emerges when considering the quality of management as a trade-off between the desired output level (degree of availability, functionality and cleanliness of a facility) and the effort developed to achieve this result (share of senior managers and managers in total non-clinical staff). We find a higher probability for hospitals under a PFI scheme to have better management structures.

Further research is needed to confirm this result. The assessment of the potentially overall efficiency advantages of PPPs could be improved by considering the whole life cycle of the projects or by adding information about the building stage activities of the facility. It might also be argued that the degree of standardization of physical infrastructure operations as well as surrounding conditions such as institutions and regulation can influence the study of management efficiency. Operations in hospitals are highly standardized and underlie strong formal control by the state. This might hamper incentives for efficient management and hence the theoretical advantages of PPPs may disappear. In addition, the very existence of alternative procurement methods like PPP creates potential competition between the different procurement schemes and might force managers of traditionally procured public infrastructure to increase efficiency in an evolutionary process. As a consequence, PPPs might be an appealing solution in sectors/countries where the operator's activities are less constrained by public regulations. On the other hand, if the state's supervision of PPP contractor's activities is limited due to weak public institutions for example, an increase of efficiency may result in socially undesirable activities. Low employment regulations might lead to major setbacks of wages of the facility's employees or poor quality standards might imply low quality of infrastructure services. Depending on the procurement method, the outcome of an infrastructure may result in a trade-off between potential efficiency and negative impact on social optimum. Relying on PPPs as a method for public infrastructure procurement therefore requires a solid design of PPP contracts — to create sufficient incentives for private contractors — and strong public institutions — to enforce the contract. Altogether this study may have shed some light on the myth surrounding efficiency of PPPs. But there is still a lot of further research needed to assess the overall benefits of Public Private Partnerships in the reality of infrastructure procurement.

References

Bennett J., Iossa E. Building and managing facilities for public services // Journal of Public Economics. 2006. No. 90. P. 10–11.

Bettignies J.-E., de, Ross T.W. The economics of public-private partnerships // Canadian Public Policy — Analyse de Politiques. 2004. No. 30 (2).

Charnes A., Cooper W.W. Data envelopment analysis. Theory, methodology, and application. Boston: Kluwer Academic Publ., 1994.

Cummins J.D., Weiss M.A. Analyzing firm performance in the insurance industry using frontier efficiency methods. University of Pennssylvania, Warton School Working Paper. Philadelphia, 1998.

Douglas J. Building performance and its relevance to facilities management // Facilities. 1996. No. 4 (3/4).

European Commission (2003): Guidelines for successful Public Private Partnerships. URL: http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/guides/ppp_en.pdf.

Großmann A. Wirtschaftlichkeit ist Voraussetzung. Eine langfristige Partnerschaft mit Chancen und Risiken // F. Baumgärtner, T. Eßer, R. Scharping (eds). Public Private Partnership. Frankfurt am Main: FAZ-Inst. für Management-, Markt- und Medieninformationen, 2009.

Hart O. Incomplete contracts and public ownership: Remarks, and an application to public-private partnerships // Economic Journal. 2003. No. 113 (486).

Hodge G., Greve C., Boardman A. (eds). Public private partnerships: Recent international experiences and future challanges for research // Boardman International Handbook on Public Private Partnerships. Cheltenham, Northampton, MA: Edward Elgar, 2010.

Hwang S.-N., Chang Te-Yi. Using data envelopment analysis to measure hotel managerial efficiency change in Taiwan // Tourism Management. 2003. No. 24 (4).

Ioss E., Martimort D. The simple micro-economics of public-private partnerships. MPO Working Paper Series No. 08/199. Bristol, 2008.

Klijn E.-H., Edelenbos J., Steijn B. Public private partnerships: Organisational form or Management Strategies. Paper for the 12th conference of The International Research Society for Public Management. Brisbane, Australia, 2008.

Lavy S., Garcia J.A., Dixit M.K. Establishment of KPIs for facility performance measurement: review of literature // Facilities. 2010. No. 28 (9/10).

Lewis H.F., Sexton T.R. Data envelopment analysis with reverse inputs and outputs // Journal of Productivity Analysis. 2004. No. 21 (2).

McDougall G., Kelly J.R., Hinks J., Bititci U.S. A review of the leading performance measurement tools for assessing buildings // Journal of Facilities Management. 2002. No. 1 (2).

Mihaiu D.M., Opreana A., Cristescu M.P. Efficiency, effectiveness and performance of the public sector // Journal for Economic Forecasting. 2010. No. 10 (4).

Muchiri P., Pintelon L., Gelders L., Martin H. Development of maintenance function performance measurement framework and indicators. Innsbruck 2008 // International Journal of Production Economics. 2011. No. 131 (1).

NHS (National Health Service). The national specifications for cleanliness in the NHS. A framework for setting and measuring performance outcomes / National Patient Safety Agency. 2007.

NHS (National Health Service). Estates Returns Information Collection (ERIC). 2011/ 2012.

NHS (National Health Service). NHS Hospital and Community Health Service Non-Medical Workforce. Census, 2012.

O'Donnell F.J., Duffy A.H.B. Modelling design development performance // International Journal of Operations & Production Management. 2002. No. 22 (11).

Pols H. (ed.). PPP Handbuch. Leitfaden für Öffentlich Private Partnerschaften. Bundesministerium für Verkehr Bau und Stadtentwicklung (BMVBS). 2nd ed. Berlin, 2009.

Raisbeck P., Duffield C., Ming Xu. Comparative performance of PPPs and traditional procurement in Australia // Construction Management & Economics. 2010. No. 28 (4).

Smith N., Clark T. A framework to model and measure system effectiveness. The Command and Control Research Programm. 2004.

Thomson C.C. Private-public partnerships. Prerequisites for prime performance // EIB papers. 2005. No. 10 (2).

Thomson C., Goodwin J. Evaluierung von durch die EIB finanzierten PPP-Projekten. Europäische Investitionsbank. 2005. URL: http://www.eib.org/attachments/ev/ev_ppp_de.pdf.

M.B. Marco Buso

Dipartimento di Scienze economiche, Università degli Studi di Padova, Italy

PUBLIC PRIVATE PARTNERSHIPS: INFORMATION EXTERNALITY IN SEQUENTIAL INVESTMENTS

1. Introduction

When assessing the pros and cons of classic, publicly regulated versus private sector regimes for the provision of goods and services, there is a third option to consider: an intermediate level that is embodied by the Public and Private Partnership (PPP). The main feature characterizing a PPP is the strict contractual relationship between the private and the public parts for the realization of an infrastructure and for the provision of public services. This bundling activity includes several phases depending on the choice of contract, some examples are: the BOT (Build, Operate and Transfer), the BOOT (Build Operate Own and Transfer) or the FDBO (Finance, Design, Build, Operate, Transfer). The PPP is an "agreement between the government and one or more private partners according to which the private partners deliver the service in such a manner that the service delivery objectives of the government are aligned with the profit objectives of the private partners and where the effectiveness of the alignment depends on a sufficient transfer of risk to the private partners" [OECD, 2008].

A government can achieve several advantages from the selection of a PPP. First, the bundling mechanism can allow a higher incentive to innovate and to invest in the quality of the infrastructure during the building phase [Martimort, Pouyet, 2008; Iossa, Martimort, 2008]. Second, a PPP optimally allocates risks between the two sectors; consequentially, the private actor keeps more skin in the game and has a higher incentive to make more of an effort during the operational phase. Third, this option is able to attract also private financing that can permit, through its monitoring activity, to reduce the information asymmetry between the government and the private agent [Iossa, Martimort, 2011].

This paper analyses what is the best organization that a government should choose between the Traditional Procurement (TP) and the PPP to maximize the social surplus of a long term investment. In the first case, the two phases are separately managed, while PPPs imply the bundling of the building and the operational activities. I face the issue developing a model based on the "new economics of regulation" and contract theory approach. This strand of literature applied to the procurement context is connected with the book of Laffont and Tirole [1993] and aims at detecting the trade off between efficiency and rent extraction in an asymmetric information framework.

In the paper the first phase of the investment is characterized by a problem of hidden action, while the parameter linking the two stages of the game is privately known by the operator. The setting reflects the complexity of multistage projects where there are several sources of asymmetric information, especially regarding the interconnection among the different phases of the investment. The operational costs are verifiable by the government that aims at maximizing the net social welfare produced by the investment taking into account the shadow cost of public funds induced by the transfer of rents from the public to the private agents. In such an environment the main advantage of the bundling governance is not only connected with the presence of cost reducing investments, but rather with the possibility to use knowledge and experience of the operator to optimally set the builder's effort level and consequentially reduce the ex post inefficiencies [EPEC, 2011]. The analysis has been furtherly enlarged considering the possibility of the government to write simultaneous contracts with both agents at the beginning of the project. The benefit of bundling still holds in the new framework if there is the transfer of endogenous risks to the private partner and if the shadow cost of public funds is positive. In addition to the related literature, the analysis clarifies what is the role played by an information that becomes privately observable in defining a long term capital planning of the government able to reduce the ex post final expenses [EPEC, 2011].

The following paragraphs are organized as follows. Section 2 summarizes the model under three frameworks. Section 3 analyzes the net surplus produced by the different scenarios through a comparative statics analysis. Section 4 concludes.

2. The model

The government aims at the realization of a public infrastructure able to provide services for the citizens; the project is made of two phases: the construction of the public asset and the provision of services. The realized facility is able to generate a social surplus and influences, positively or negatively, the operational phase. Nevertheless, these potential benefits are uncertain inasmuch as they depend on the non verifiable effort of the builderThe effort of the builder can be related with the delivery time [EPEC, 2011]. This type of setting can be applied to a context where the government has to undertake a single risky project or he has to choose if a more uncertain investment can support a traditional one. This new technology could produce a larger surplus for the government and new operational practices able to facilitate the provision of services or involve additional learning procedures increasing the cost without creating a substantial benefit for the operator [Martimort, Pouyet, 2008].

In the analysis the government is assumed benevolent and able to commit for a long term project. He sets the contracts in order to maximize the social welfare function that is composed by the sum of the consumers surplus and the agents' utilities substracted by the government's expenses weighted with the shadow cost of public funds that captures the distortion imposed to taxpayer in order to collect the money needed for the investment.

During the first phase of the project, a builder is in charge of realizing the infrastructure that entails a fixed cost. The expected surplus of the investment is related with the quality infrastructure that depends on the builder's effort. The effort is not verifiable by the principal and it implies a non monetary disutility for the builder that is assumend as quadratic.

The second phase is entrusted to an operator that has to sustain a cost sufficient to guarantee an adequate provision of services. The total cost is determined by: the fixed part, the cost reducing effort and the impact of the first stage investment in the second phase. This last effect is driven by the parameter theta that reflects the private information of the operator and captures his ability to recognize the influence of the externality thanks to a superior knowledge about the operating activity. The agent is able to acquire this information during the building phase when the main features of the infrastructure become observable. The government cannot directly detect the private information of the operator, but he can observe the distribution of the variable over a range of values. The expected value of theta can be positive or negative.

For the achievement of the project the government, with the role of principal, can choose between two possibilities: unbundling and bundling. In the first case the two phases are managed by different agents, while in the second case there is a single consortium that takes care of both stages. At first, it is assumed that, in case of unbundling, the government has not the possibility to write simultaneous contracts with the builder and the operator before starting the investment. This assumption is based on the real legal framework that doesn't allow to set a contract dependent on future realizations of another contractual deal. Subsequently, this assumption is relaxed.

3. Comparative statics analysis

In this section we compare the bundling and the unbundling scenarios in terms of ex ante social welfare with the purpose of detecting which are the determinants that drive the choice of a government facing an informational setting similar to the one proposed in this paper.

The comparative statics analysis is performed using the objective function of the government within the two periods. At the beginning the analysis is performed in an environment with sequential contracts, subsequently the simultaneous contracts framework is introduced.

1. **Bundling vs Unbundling — sequential contracts.** Under this framework, the government implements a sequential investment plan; thus, within the unbundling setting, the contract with the operator follows the realization of the asset, while, within the bundling context, the contract is made with a single consortium at the beginning of the project. This scenario reflects possible legal obstacles in linking the operator's contract to future investment realizations connected to the builder's effort; on the other hand, when the government faces a single private partner this particular issue is not anymore relevant. Taking into account the previous results, the difference in value functions between bundling and unbundling is equal to the sum of three effects that are explained in details through the following definitions.

Production Externality effect (PE): the sign of this effect strictly depends on the expected impact of the first phase contract in the second period cost. When the externality is positive the builder's effort increases the operational costs, while when externality is negative the second period activity is favored by the first period investment. This effect is already captured by the literature [Iossa, Martimort, 2008; Martimort, Pouyet, 2008] that emphasizes as there exists a benefit from bundling only when the externality between the two phases is positive

Information Externality effect (IE): this effect captures a non financial benefit of PPPs; indeed, these instruments are able to commit the government in defining a more coherent investment plan taking into account every relation between the builder's investment and the future phases of the project in terms of costs. Within this theoretical environment, the effect is measured in terms of information value.

Rent Saving effect (RS): this effect reflects the transfer of risks from the public to the private sector in a context of uncertain investment's realization. The bundling scenario allows the government to save informational rents because of the long term perspective of the consortium that creates an implicit incentive to make more of an effort.

The described effects leads to the following propositions aiming at detecting the determinants of the comparison between the bundling and the unbundling governance within a context of sequential contracts.

Proposition 1: if the externality between the building and the operational phases is expected positive, bundling two tasks in an environment with sequential contracts generates a value for the society; this benefit derives from the higher incentive to implement cost reducing innovations "production externality effect", from a more coherent and informed investment plan "information externality effect" and from a less costly transfer of endogenous risks "rent saving effect".

Proposition 2: if the externality between the building and the operational phases is expected negative, bundling two tasks in an environment with sequential contracts could generate a value for the society. More precisely, unbundling is preferred by bundling when the benefits coming from a more coherent and informed investment plan "information externality effect" and from a less costly transfer of endogenous risks "rent saving effect" are higher than the disadvantages deriving from a first phase costs enhancing investment "production externality effect".

2. **Bundling vs Unbundling — simultaneous contracts.** Under this framework, it is considered that the government has the theoretical ability to write simultaneous contracts before starting the project. Taking into account the previous results, the difference in value functions between bundling and unbundling is still dependent on the production externality (PE), the rent saving (RS) and the information externality (IE) effects previously described; nevertheless, these three variables impact the final comparison in a different way compared to the precedent framework. The determinants of the comparative relation between the bundling and the unbundling scenario in a context of simultaneous contracts is completely described by the following propositions.

Proposition 3: if the externality between the building and the operational phases is expected positive, bundling two tasks in an environment with simultaneous contracts continues to be a value for the society unless the shadow cost of public fund is equal to 0. Differently, the benefit is driven by the information externality, the production externality and the rent saving effects. The two latter impacts doesn't change in relevance with the new environment, while the IE advantage is lower because of the further possibility, under the unbundling scenario, of contracting both activities from the beginning.

Proposition 4: if the externality between the building and the operational phases is expected negative, bundling two tasks in an environment with simultaneous contracts generates a value for the society if the reduced (with respect to the sequential contracts case) benefits coming from the RS and the IE effects are higher than the disadvantages deriving from the PE impact.

4. Discussion and conclusion

This paper can be introduced within the strand of literature that emphasizes a particular feature of a PPP: the bundling mechanism. Differently from most of the existing works, in this model the government is able to write complete contracts and the externality between the two phases is privately known to the operator and can be positive or negative. Furthermore, the investment is uncertain and the final surplus is related with the builder's effort. The results highlight three effects: the production externality, the information externality and the rent saving effects. These impacts derive from the interconnection between the moral hazard issue related with the first stage and the hidden information problem affecting the relation between the principal and the operator. This type of setting is quite common in real world experiences inasmuch during the first period a problem of hidden action normally arises, while the variables related with future determinants are, in most of the cases, uncertain and cause of asymmetric information among agents.

The existing literature highlights how bundling two tasks involves a benefit only when the externality between the two phases is positive, therefore only when the first stage investment decreases the operational costs [Iossa, Martimort, 2008; Martimort, Pouyet, 2008]. This paper provides further explanations for choosing a bundling governance besides the described literature advantage Described literature advantage that is captured by the production externality effect; indeed, it exists a potential benefit even when there is a negative externality. More precisely, bundling the two tasks allows the government to internalize, through the contract, the future impact of the investment into the second phase; considering this externality, the principal has the possibility to set a more coherent investment plan able to either incentivize the builder's effort, when the externality is positive, or avoiding excessive operational costs and rents, when the externality is negative. This effect can explain the classical empirical evidence according to which ex post costs are lower in case of PPPs with respect to TP despite the ex ante predictions. The result derives from the optimal transfer of risks in a context of complete contracts and it is driven by the private information parameter and by the shadow cost of public funds.

As a conclusion, the adoption of a PPP is particularly suggested, according to this paper, when the government is able to write complete contracts and when there are investments with uncertain future determinants and implications.

References

Auriol E., Picard P.M. A theory of BOT concession contracts. CEPR Discussion Paper No. 8323. 2011.

Bentz A., Grout P.A., Halonen M. What should the state buy. CMPO Working Paper Series No. 01/40. 2001.

Chen B.R., Chiu Y.S. Public-private partnerships: Task interdependence and contractibility // International Journal of Industrial Organization, Elsevier. 2010. Vol. 28 (6).

Dewatripont M., Seabright P. "Wasteful" public spending and state aid control // Journal of the European Economic Association. 2006. Vol. 4. No. 2–3. P. 513–522.

Engel E., Fischer R., Galetovic A. The basic public finance of public-private partnerships. National Bureau of Economic Research (NBER) Working Paper No. 13284. 2007.

Engel E., Fischer R., Galetovic A. The economics of infrastructure finance: Public-private partnerships versus public provision // EIB Papers. 2010. Vol. 15. No. 1. P. 40–69.

EPEC. The non financial benefit of PPPs. European PPP Expertise Centre. 2011. June.

Guasch J.L., Laffont J.J., Straub S. Concessions of infrastructure in Latin America: Government-led renegotiation // Journal of Applied Econometrics. 2007. Vol. 22. No. 7. P. 1267–1294.

Greco L. Imperfect bundling in public-private partnerships. "Marco Fanno" Working Papers 0147. Dipartimento di Scienze Economiche "Marco Fanno". 2012.

Hart O. Incomplete contracts and public ownership: Remarks and an application to public-private partnerships // Economic Journal. 2003. No. 113. P. C69–C76.

Holmstrom B., Milgrom P. Multitask principal-agent analyses: Incentive contracts, asset ownership, and job design // Journal of Law, Economics and Organization. 1991. Vol. 7. P. 24–52.

Hoppe E.I., Schmitz P.W. Public private partnerships versus traditional procurement: innovation incentives and information gathering. CEPR Discussion Paper No. 7681. 2010.

Iossa E., Martimort D. The simple micro-economics of public private partnerships. CMPO Working Paper Series No. 08/199. 2008.

Iossa E., Martimort D. Risk allocation and the costs of public private partnerships // RAND Journal of Economics. 2011. No. 43. P. 442–474.

Laffont J.J., Martimort D. The theory of incentives. The Principal — Agent model. Princeton University Press, 2001.

Legros P., Dewatripont M. Public-private partnerships: contract design and risk transfer // EIB Papers. 2005. Vol. 10. No. 1. P. 121–145.

Lewis T.R., Sappington D.E.M. Information management in incentive problems // Journal of Political Economy. 1997. Vol. 105 (4). Aug. P. 796–821.

Martimort D., Pouyet J. To build or not to build: Normative and positive theories of private-public partnerships // International Journal of Industrial Organization. 2008. Vol. 26. No. 2. P. 392–411.

Martimort D., Straub S. How to design infrastructure contracts in a warming world? A critical appraisal of public-private partnerships. TSE Working Papers 12–315. 2012.

Maskin E., Tirole J. Public private partnerships and government spending limits // International Journal of Industrial Organization, Elsevier. 2007. No. 26 (2). P. 412–420.

Schmitz P.W. Allocating control in agency problems with limited liability and sequential hidden actions // RAND Journal of Economics. 2005. Vol. 36 (2). P. 318–336.

F. Mascali

University of Catania —
Department of Civil
and Environmental Engineering

A SERVICE QUALITY GAP MODEL: A TOOL TO CONSIDER USER SATISFACTION IN PUBLIC PROCUREMENT

1. Introduction

The mix of reforms adopted in the UK and in some municipal governments in the U.S. in the eighties, and later reproduced with success by many countries, was defined by academics New Public Management [Dunsire, 1995; Hood, 1995]. According to that new paradigm, there was a need for more contestability to citizens and customers and for a more market-oriented approach in the delivery of public services, mainly with reference to local public services (LPS).

With specific reference to such services, these reforms entailed the separation between the public authority (PA) and the service provider (SP) (a public, private, or public-private organization) to which the service provision is entrusted with. This separation between buyer and SP requires that the service characteristics can be clearly specified in a form which can be used as part of the contract and against which performance can be monitored [Behn, Kant, 1999].

Traditionally, the service performance has been evaluated in the dyadic exchange between a buyer and a SP, however, in LPS it is necessary to consider that there are at least three main stakeholders (Figure1). The first is the PA that has the responsibility to provide the LPS to the citizens. It has the main role to select the service provider (SP) and to monitor its performance against a contract. The second stakeholder is the SP that is entrusted with the service provision by the PA. Its main role is to provide the service according to what agreed in the contract. The third is the citizen use directly the service and thus it is probably the most affected by its quality. It is possible to notice that both citizen and local authority behave as customer for the service. However, they have mainly two different roles: while the citizen can be considered as the user, the local authority is mainly a buyer. Moreover, several other stakeholders could coexist (i.e. indirect customers, financial bodies, regulators, etc.), but the relevance depends on specific conditions, thus, can be excluded from the analysis in this first stage.

The recognition of the user as a relevant stakeholder has been more explicit in the current stage of NPM, the so called New Public Governance (NPG) [Os-

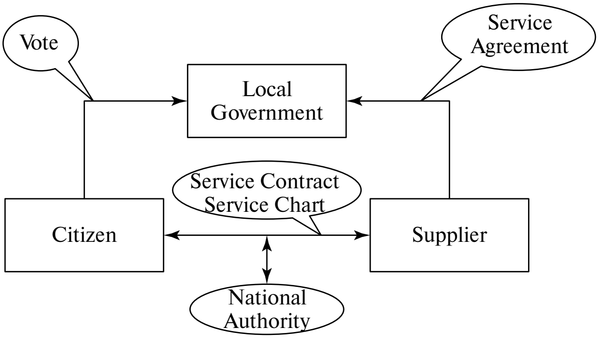


Fig. 1. The triangulation [Ancarani, Mascali, 2010]

borne, 2006]. According to NPG, managers in LPS have to increasingly listening at the customers who mostly ask for rationalization of public expenditure, improvement of the performance, and accountability with respect to organization outcome. However, the customers several times are biased in their judgment by the information asymmetry with respect to the SP which lead them to miss technical issues [Donnelly et al., 2006]. Moreover, individual customers expectations might vary significantly and often are in conflict with other customer requests [Rose, 1990]. All the above reported considerations outline how difficult is to innovate the LPS provision.

In order to effectively empower the customers it is of uttermost importance to define how to monitor the performance of the SPs against their expectations. The most used model has been the Servqual proposed for private services in the eighties [Parasuraman et al., 1988].

Such a tool has been adopted also for the measurement of several public services [Wisniewski, 2001; Donnelly, 2006]. Citizen assessments of service quality have increasingly become important factors in key public decision-making processes [Glaser, Bardo, 1994; Watson et al., 1991]. Despite the resistance by some managers, as a matter of fact, satisfaction measures are increasingly used in evaluating services and informing managerial decision making, including setting budget allocations, changing staff or operating procedures, and altering services [Kelly, 2005]. However, all the different applications focused on one dyadic relation per time (manager- customer, employer-customers, etc.). Even if the importance assigned by the literature to the study of public services has increased in the last years, this strand of research still lacks a model of service quality able to take into account the specific attributes of public services.

The present paper wants to contribute to the theoretical background of customer satisfaction (CS) approach in public services by defining a model that includes the interaction among the three main stakeholders of LPS.

Thus, the present paper proposes a modification of the service quality gap model by [Parasuraman et al., 1985] in order to fit into public services peculiarities.

In the second section, the description of the new gap model for public services has been carried out. At the end, some guidelines for future research are proposed.

2. The model of GAP revisited

In the model here revised the PA, which is acting as the buyer of the public service, has been added along with the links with the other stakeholders of the service, namely the customer (s) and the SP (Figure 2). Such links identify new gaps that in what follows have been reported and commented, in terms of the effects they determine.

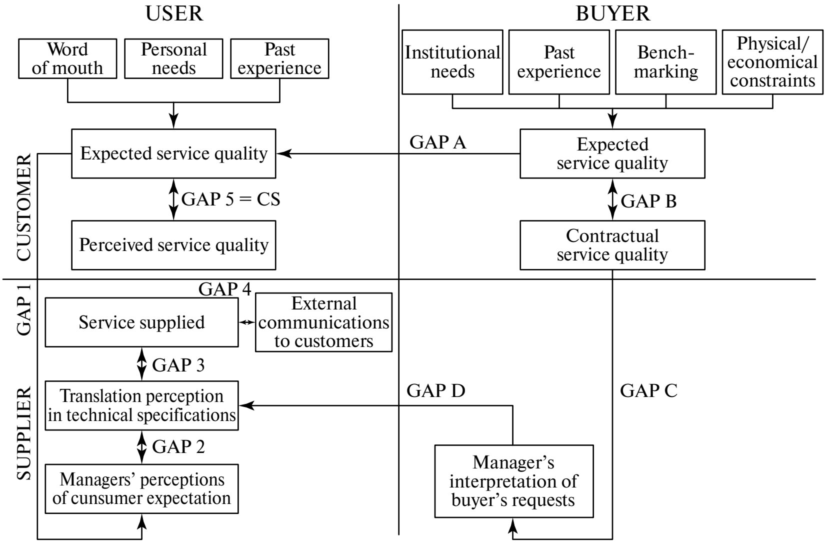


Fig. 2. Gap Model Revisited

The buyer acts as a customer although its behaviour significantly differs in needs and past experiences with respect to the end user. Thus, following such an approach, two different measures of CS must be defined, namely user satisfaction and buyer satisfaction.

The former does not differ substantially from the CS in the PZB model and it is as well affected by a substantial information asymmetry, with respect to the SP. Moreover, in the present model, it can be influenced by the buyer satisfaction through external communication.

The latter is based mainly on technical aspects (hypothesising that in the contract performances required has been defined), although the users' complaints could impact on such a satisfaction, as it can determine in the long term an impact on the vote behaviour (see Figure 2).

In Figure 2 the gaps identified in the present model are reported. Gap 1 refers to misunderstanding user's expectations. Gap 2 is related to difficulties about translating management understanding in service quality specifications. Gap 3 is due to the problems that could be meet implementing specifications. Gap 4 is the misalignment between service supplied and service showed in communications. In what follows, the gaps that have been added to the original model by Parasuraman et al. have been interpreted in terms of propositions. Each proposition aims at describing the gap and its antecedents.

Proposition 1. *Gap 1 in public services is influenced by more constraints than in the private sector.*

Although the Gap l is already considered in the original gap model [Parasuraman et al., 1985] in public sector it can be much more relevant than in private.

In the literature some of its antecedents are pointed out by [Zeithaml et al., 1988]. Moreover, this gap could be more relevant when the attention to the market is lower. The above mentioned gap (determined by a lack of knowledge, attention or sensibility to customer's expectations), may be even stressed in this context where the normative approach is predominant. Such an approach addresses the focus more to the process than to the customer. Moreover, as LPS markets are likely to be oligopolistic or monopolistic, the SP could just not be motivated to pay attention to user's needs [Kay, Thompson, 1986].

Proposition 2. *User's expectations and buyer's expectations don't coincide and a gap* (*A*) *between the two might exist.*

The user and the buyer aims do not necessarily coincide. The buyer listens to the user's requests depending on political choices, which in turn depend on several constraints (financial, political, etc.) and should consider contrasting needs. As CS is only one of the parameters to be taken into account by the buyer in its choice, the gap exists not only when politicians misunderstand the user's needs, but also when the buyer's core mission does not fit the user's requests. The SP has neither control nor responsibility of this gap.

Proposition 3. *When the buyer formalizes its expectations in a contract, the incompleteness of this process will determine a gap* (*B*).

The relations between buyer and SP are regulated by a written contract in which the parameters are specified as the minimum level to be guaranteed, as costs to be paid to the SP, and in general as rules that both parts must follow. However, the contract cannot precisely reproduce the buyer's expectations due to the difficulties to formalize some of them, due to unforeseen events, and due to the impossibility to forecast perfectly either the impact of some rules or the evolution of any fact, in the external environment.

Moreover, the contract cannot be easily modified (some time for tens of years), and future scenarios cannot be adequately forecast.

Proposition 4. *Incomplete contracts allow for opportunistic SP's interpretation of some parts of the agreement as well as SP's genuine misunderstanding of the buyer's requests* (*Gap C*).

As much as the contracts are incomplete, the SP's managers have to interpret the buyer's requests, sometimes acting opportunistically for getting advantages from unforeseen events [Hart, 2003].

If the PA monitors the SP, the control could reduce opportunistic behaviours and thus could likely null the gap between public's needs and SP's manager actions.

Gap C is similar in its constituencies to the Gap 3 in the original model. According to [Zeithaml et al., 1988] it is influenced by several aspects, that in what follows have been fit to the LPS:

- SP's skills, perceptions about inspections made by PA, and available tools for monitoring and inspection;
- conflict of interests;
- informal relations.

Proposition 5. *Managers might not define the service specifications coherently with their perceptions of the buyer's request* (*Gap D*).

A mismatch might exist between the managers' perception of the buyer's request and their effective translation in operational specifications.

This gap could be determined by several reasons. The contract's rigidity may make difficult to comply with the rule, taking also into account the rigidity of the SP's structure. Furthermore, the SP could prefer to act in an opportunistic way (e.g. in case of increasing costs to provide the service or a part of it). Due to the information asymmetry the possibility to control actions by the PA may be significantly limited.

Managers have to define the technical specifications taking into account both the contractual specifications and their perceptions of customer expectations (Gaps 2 and D). Thus, the final specifications are a sort of trade-off resulting from the two pressures (taking into account also the interests of the organisation itself). Actually, more competitive is the market the higher will be the weight of the customer expectations (Gap 2), while more monopolistic is the market the higher will be the impact of the contractual requests by the buyer (Gap D).

Proposition 6. *CS = G5 = g*(*Gap 1, Gap 2, Gap 3, Gap 4, Gap A, Gap B, Gap C, Gap D*).

As the model is based on [Parasuraman et al., 1985], the original gaps maintain their names. Gap 5 is usually defined as the resulting CS. It can be measured as the difference between user's expectations and perceptions of the quality of the SP, and it depends also on the contributions of the previous gaps.

In the present model, it is, as in the original gap model, the comprehensive result of all the previous gaps. However, in the revised version here presented, it is influenced by both user's and buyer's expectations. Moreover, in case of public services it is possible that the service provided depends much more on public decision than on customer expectations.

Proposition 7. *BS = Gap E = f(Gap 1, Gap 2, Gap 3, Gap B, Gap C, Gap D).*

The buyer is an institution which evaluates the service in terms of the SP capability to respect the contract. Since the contract is based on technical parameters, the Buyer Satisfaction (BS) in LPS results from the gap between the parameters reported in the contract and the actual parameters measured with reference to the service supplied. It can be considered a measure of the technical service quality [Grönroos, 1982].

3. Considerations and conclusion

Building on the results outlined with the gap model revisited, it becomes clear that CS in LPS cannot be considered only as the results of service SP actions, as the SP is usually deeply influenced or shaped by the PA. Thus, if CS should be used by PA in order to evaluate a SP, it should be measured as follows:

Customer Satisfacion Revised = Gap5 – GapA – GapB.

The new measure could be able to take into account that PA should not judge the work of the provider through CS as it is. It depends on the impact that the choices and constraints decided by the PA could be against the users' expectation. In such cases a provider which keeps the dissatisfaction at the level forecasted through the contract request should be already considered on the average. It can be posit that providers have still space of improvements despite contracts limits, as they can promote specific actions in order to align the user expectations with the parameters contracted by the PA, or they could adopt specific measure not considered, but neither forbidden, in the contract in order to increase the quality of the service perceived.

In summary, for an overall measurement of quality, three aspects should be considered. First, the CS, that could be measured with traditional tools like ServQual [Parasuraman et al., 1988]. Second, the technical quality, which can be measured through the parameters reported in the agreement between buyer and SP. Third, an effort by the PA is necessary to identify citizens' requirements, evaluating which of their requests conflict with the institutional

Some limitations have to be acknowledged. First, although the method was developed after a rigorous analysis of the public services, there will be the need to test it in several LPS. It is clearly a conceptual model whose implementation would need further research and analysis. Moreover, the form and the relevance of each gap can vary depending not just on the service analyzed, but also on the different contexts in which the same kind of service can be provided.

In spite of these limitations, this study contributes to a better understanding of the nature of the relationships among the three main actors involved in LPS, providing a common framework that takes into account the main problems that actually may exist in the relationship among them.

References

Ancarani A. Supplier evaluation in local public services: Application of a model of value for customer // Journal of Purchasing and Supply Management. 2009. No. 15 (1). P. 33–42.

Bateson J. Do we need service marketing? // Marketing Consumer Services: New Insights. Cambridge, MA: Marketing Science Institute, Report, 1977. P. 77–115.

Behn R.D., Kant P.A. Strategies for avoiding the pitfalls or performance contracting // Public Productivity & Management Review. 1999. No. 22 (4). P. 470–489.

Berry L.L. Services marketing is different // Business. 1980. Vol. 30. May–June. P. 20–48.

Dewhurst F., Martinez-Lorente A.R., Dale B.G. TQM in public organisations: an examination of the issues // Managing Service Quality. 1999. Vol. 9. No. 4. P. 265–273.

Dion P.A., Javalgi R.D. An empirical assessment of the Zeithaml, Berry and Parasuraman service expectations model // The Service Industries Journal. 1998. No. 18 (4). P. 66–86.

Donnelly M., Kerr N.J., Rimmer R., Shiu E.M. Assessing the quality of police services using SERVQUAL // Policing an International Journal of Police Strategies & Management. 2006. No. 29 (1). P. 92–105.

Dunsire A. Administrative theory in 1980s: A viewpoint // Public Administration. 1995. No. 73 (1). P. 17–40.

Elias A.A., Cavana R.Y., Jackson L.S. Stakeholder analysis for R&D project management // R&D Management. 2002. No. 32. P. 301–310.

Freeman R.E. Strategic management: A stakeholder approach. Boston: Pitman/ Ballinger, 1984.

Glaser M.A., Bardo J.W. A five stage approach for improved use of citizen surveys in public investment decisions // State and Local Government Review. 1994. No. 26 (3). P. 161–172.

Grönroos C. An applied service marketing theory // European Journal of Marketing. 1982. No. 16 (7). P. 30–41.

Grönroos C. A service quality model and its marketing implications // European Journal of Marketing. 1984. No. 8 (4). P. 36–44.

Grönroos C. The perceived service quality concept a mistake? // Managing Service Quality. 2001. No. 1 (3). P. 150–152.

Hart O. Incomplete contracts and public ownership: Remarks, and an application to public-private partnerships // Economic Journal. 2003. No. 113. March. P. C69–C76.

Hastak M., Mazis M.B., Morris L.A. The role of consumer surveys in public policy decision making // Journal of Public Policy & Marketing. 2001. No. 20 (2). P. 170–185.

Hood C. The new public management in the 1980s: Variations on the theme // Accounting, Organizations and Society. 1995. No. 20 (2/3). P. 95–109.

Kamann D.J.F. Organizational design in public procurement: A stakeholder approach // Journal of Purchasing and Supply Management. 2007. No. 13 (2). P. 127–136.

Kay J.A., Thompson D.J. Privatisation: A policy in search of a rational // Economic Journal. 1986. Vol. 96. No. 381 (for Royal Economic Society).

Kelly J.M. The dilemma of the unsatisfied customer in a market model of public administration // Public Administration Review. 2005. Vol. 65 (1). P. 76–84.

Lovelock C. Why marketing management needs to be different for services // Marketing of Service / ed. by J. Donnelly, W. George. Chicago: American Marketing Association, 1981.

Luk S.T.K., Layton R. Perception gaps in customer expectations: Manager versus service providers and customers // Service Industries Journal. 2001. No. 22 (2). P. 109–128.

Mitchell R.K., Agle B.R., Wood D.J. Towards a theory of stakeholder identification and salience: Defining who and what really counts // Academy of Management Review. 1997. No. 22 (4). P. 853–886.

Neville B.A., Bell S.J., Whitwell G. Stakeholder salience revisited: Toward an action tool for the management of stakeholders. Academy of Management Best Conference Paper, SIM D1-D5. 2004.

Oliver R.L. Processing of the satisfaction response in consumption: A suggested framework and research propositions // Journal of Consumer Satisfaction, Dissatisfaction and Complaining Behaviour. 1989. No. 2. P. 1–16.

Osborne S.P. The new public governance? // Public Management Review. 2006. No. 8 (3). P. 377–387.

Parasuraman A., Zeithaml V.A., Berry L.L. A conceptual model of service quality and its implications for future research // Journal of Marketing. 1985. No. 49 (4). P. 41–50.

Parasuraman A., Zeithaml V.A., Berry L.L. SERVQUAL: A multiple item scale for measuring consumer perception of service quality // Journal of Retailing. 1988. No. 64 (1). P. 12–37.

Parent M.M., Deephouse D.L. A case study of stakeholder identification and prioritization by managers // Journal of Business Ethics. 2007. Vol. 75 (1). No. 1–23.

Rhenmann E. Industrial democracy and industrial management. L.: Tavistock, 1968.

Rose. Charging for public service: A paradigm for practical analysis // Public Administration. 1990. Vol. 68. No. 3. P. 297–314.

Rust R.T., Oliver R.L. (eds). Service quality: insights and managerial implications from the frontier // Service quality: New directions in theory and practice. L.: Sage Publications, 1994. P. 1–20.

Seth N., Vrat P. Service quality models: A review // International Journal of Quality & Reliability Management. 2004. No. 22 (9). P. 913–949.

Shostak G.L. Breaking free from product marketing // Journal of Marketing. 1977. No. 41. April. P. 73–80.

Skelcher C. Improving the quality of local public services // Service Industries Journal. 1992. No. 12 (4). P. 463–477.

Watson D.J., Juster R.J., Johnson G.W. Institutionalized uses of citizen surveys in the budgetary and policy-making process: A small city case study // Public Administration Review. 1991. No. 51 (3). P. 232–39.

Wheeler D., Sillpanää M. Including the stakeholders: The business case // Long Range Planning. 1988. No. 31 (2). P. 201–210.

Zeithaml V.A., Berry L.L., Parasuraman A. Communication and control processes in the delivery of service quality // Journal of Marketing. 1988. No. 52. P. 35–48.

ДЕМОГРАФИЯ И РЫНКИ ТРУДА

R. Eamets
University of Tartu, Estonia

ESTONIAN LABOUR MARKET REFORMS AND LABOUR MARKET POLICIES DURING RECESSION

Introduction

In Estonia, liberal market economy, relatively small public sector, and a relatively low tax burden result in scarce resources for policy options. Attempts to achieve annually balanced state budget has a pro-cyclical nature, which means that it works well during economic boom, exaggerating growth through growing public expenditures. The opposite took place during recession when government tried to cut expenditures in order to keep budget deficit under control. As taxes were relatively low, government also missed sufficient automatic stabilisers. In general we can say that government had limited fiscal tools to smooth cyclical fluctuations.

Additionally, the currency board system that was the basis for money supply until the introduction of euro (2011) set restrictions for money supply as well as for restraining inflation. There are many papers dealing with monetary policy limitation in currency board arrangement (see for instance [Feuerstein, Grimm, 2006; Gilson, 2002; Moheeput, 2008] among the others).

It is commonly thought that an open economy can accommodate output shocks through either exchange rate or real sector adjustments. There are also theoretical models showing that in the case of pegged exchange rate, policy reform can be consistent if it renders either exchange rate or labour market flexibility [Castern et al., 2004]. The burden of adjustment to a loss in competitiveness in a currency board country must come from real economy. This adjustment would be facilitated by structural policies designed to increase labour market flexibility [Gilson, 2002].

Baltic labour markets are flexible and this has already been reported in the late 1990s [Berengaut et al., 1998], for late period see [Eamets, Paas, 2007]. Just to illustrate the magnitude of labour market changes: as result of the economic boom between 2004 and 2007, employment reached 70% and unemployment was 4%; during recession unemployment grew over a period of one and a half year up to almost 20% and employment dropped to 53%.

The objective of this paper is to show, using Estonia as an example, that if monetary policy and fiscal policy tools are insufficient and limited, economy will adjust via labour market channels. For quick adjustment labour market should be very flexible. We will observe how labour market and labour market institutions reacted during the recent Economic crisis. The situation in Estonia is rather unique, and very different from those in the old EU member states. Estonia implemented labour market reform in the middle of the deepest economic recession together with strong austerity measures and fiscal consolidation.

As widely reported in the economic press, the impression is that austerity policy worked well in Estonia, as it also worked in the other two Baltic economies: Latvia and Lithuania. In 2009, hit with the deepest GDP declines in the world, over the course of the crisis, all three Baltic states adopted austerity measures amounting to 8–9 percent of GDP, with an additional 3–4 percent in 2010 [Kattel, Raudla, 2012]. The same authors argue that the recent Baltic recovery has unique features that do not relate to domestic austerity policies, nor are they replicable elsewhere. According to Kattel and Raudla the Baltics "outsourced" their recovery. There are three phenomena behind the Baltic recovery, namely: the massive use of European Union (EU) fiscal funds, flexible labour market and integration of export sectors into the key European production networks.

Estonian labour market reactions to the crises were first reported by Masso and Krillo [2011]. They showed in their comparative study how wages were reduced in all the Baltic countries, how wage inequality increased and they also touched on some other forms of labour market flexibility, like flows between labour market states and job flows. Among other things they concluded that if economic downfall is so deep then it seems to be the case that it is not possible to adjust labour market only through the employment cuts but also wage cuts are inevitable. They also concluded that labour markets in all three Baltic countries are very flexible.

This paper tries to use more recent data, showing Estonian labour market situation after crisis in 2010. Some research about institutional changes in labour market and their labour market outcomes were launched in recent years, but these reports are only in Estonian. In this paper we will briefly introduce their results to the international audience.

The paper is organised as follows: in the first section, the changes in unemployment and the role of labour market institutions are discussed; thereafter, the main features of labour policy, labour market reform and trade union's situation are presented and the final section summarises the main findings.

1. Unemployment and labour market institutions

There has been no explosion of unemployment in Estonia, rather, the unemployment has increased gradually since the 1990s along with the social disturbances, massive unemployment etc. In the March of 1999, the registered unemployment rate was 6,7%, and ILO unemployment rate was 11,7%.

The main reason for moderate unemployment growth was a sharp drop in labour force participation. Other factors included initial exchange rate undervaluation (which helped maintain average enterprise profit rates), flexible labour markets, low unemployment benefits, and net emigration to the Former Soviet Union (FSU).

As we can see from Figure 1, the changes in employment are mirror images of changes in unemployment. In only two years we can observe some asymmetry (2006 and 2004). These were the years when inflows to employment came mostly from inactivity.

Fig. 1. Employment and unemployment changes (thousands)
Source: Estonian Statistics.

The labour market in small open economies like Estonia largely depends on the neighbouring countries and the world market, and so the impact of the Russian crisis of 1998 on the Estonian labour market was considerable. The official unemployment rate started to increase from the beginning of 1999 as many companies which had used internal reserves in 1998 had to change their personnel policy in 1999. This meant there was a time lag between the economic slowdown and unemployment, and a similar lag occurred in 2008. Although economic growth turned into a recession during the second quarter of 2008, the unemployment rate only started to increase sharply during the second half of 2008, resulting in a yearly rate of only 5,5% (Figure 2).

In 2009, GDP decline in Estonia was almost 15% and this was accompanied by an unemployment rate of 20% in the second quarter of 2010. Therefore, it could

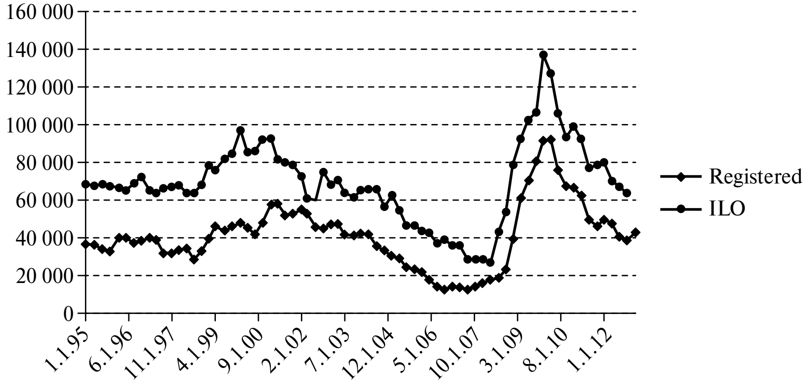


Fig. 2. Registered and Labour Force Survey (ILO) unemployment (thousands)
Source: National Labour Market Board and Estonian Statistics.

be easily predicted from experience of other small economies (like Finland) that after a deep recession, unemployment will remain sustainably high as many jobs are removed to countries with cheaper labour, firms change their profiles or firms simply become more efficient [Eamets, 2012]. In spite of seasonality we can see from the dynamics of registered unemployment that there is a small increase in unemployment at the beginning of 2013. It is predictable from other countries' experience that due to structural unemployment the unemployment rate will not move back to the low level of pre-recession during the next 5–6 years.

In Estonia, the registered unemployment rate has always been lower than the unemployment rate based on the Labour Force Survey (LFS) (labelled as ILO unemployment). Between 1993 and 2006, for example, the difference between the two rates peaked at 6,7 percentage points in 2000. In general, in the early 2000s the unemployment rates given by the LFS are nearly twice the registered unemployment rates. Today, registered unemployment is about 70% of total unemployment.

ILO unemployment rate is calculated based on the Estonian Labour Force Survey's database. The target population of the surveys were all working-age residents of Estonia. Working-age persons comprise, in our case, persons between the ages of 15 and 75. Sample size is about 4000 persons per quarter. 1995–1999 the survey was annual and conducted in the second quarter. From 2000 onwards, the surveys are conducted all year round and the results are provided for the quarters and for the year.

Until the second quarter of 2000 the questionnaire of ELFS consisted of two parts:

- the part of the reference week in which the data were collected on the week preceding the survey;

• the retrospective part in which the data were collected on the changes of work in the years preceding the survey.

The quarterly results are received on the basis of continuous survey since the first quarter of 2000. Since the third quarter of 2000 the retrospective data are not collected.

Why are there so large differences between the two different unemployment rates? As stated by [Arro et al., 2001], the difference results from several factors, among which the following are the most important:

• the inadequacy of the legislation and social guarantees for unemployment;

• the poor reputation of the Labour Market Board;

• the very limited willingness of employers to cooperate with the state job mediation system;

• various job seeking scenarios.

Indeed, a survey of 2008 on the public image of the Estonian Labour Market Board affirms that the institution is not popular among job-seekers, as a large number of them presume that the board cannot offer suitable jobs. Although the board started to provide additional services for other job-seekers and not only the unemployed, people continued to seek jobs through acquaintances, direct contact with employers or searches in electronic databases. Employers mostly preferred to seek employees through acquaintances and advertisements in newspapers [Tööturuameti maine..., 2008].

The situation, nevertheless, changed with the recession in 2009[1]. While the economy was growing, most vacancies were actually filled directly by people changing jobs without an intervening period of registered unemployment [Labour Market..., 2009]. Non-Estonians, older people and the discouraged are usually in a worse position in the labour market, but due to the high demand for labour in 2006 and 2007 they participated in labour force to a larger extent than usual. The unemployment rate for non-Estonians, for instance, fell to 6,9% by 2007 from 15,2% in 2003 [Töövaldkonna areng..., 2008]. In 2009, newly unemployed people who were eligible for unemployment insurance benefits or unemployment allowances started registering in unusually high numbers. As a result, the number of people registered as unemployed grew by 177% year-on-year in January 2009 [Labour Market..., 2009].

The process of registering as unemployed is quite complicated in terms of the legislation and social guarantees for unemployment[2], and the level of unemployment allowances is very low (Table 1).

---

[1] The major institutional changes also took place in 2009, see for details next sub-chapter.

[2] For details please see next sub-chapter.

Table 1. Unemployment allowance in Estonia, 1992–2008

Year	Unemployment allowance per month, EEK	Unemployment allowance, EUR	Unemployment allowance as percentage of minimum wage, %
2000	400	25,6	28,6
2001	400	25,6	25,0
2002	400	25,6	21,6
2003	400	25,6	18,5
2004	400	25,6	16,1
2005	400	25,6	14,9
2006	400	25,6	13,3
2007	1000	63,9	27,8
2008	1000	63,9	23,0
2009	1000	63,9	23,0
2010	1000	63,9	23,0

Source: Ministry of Social Affairs.

2. Labour policy

Public sector expenditures in Estonia on labour market policy have also been very low. The labour market policy has mostly been passive, but as the unemployment allowance has been low compared to the average salary in Estonia, the proportion of passive measures in all the labour market policy measures have remained low (Table 2). The LMP spending in 2005 in Denmark was almost 4,1 per cent of GDP and was the highest in the EU, whereas in Estonia it was less than 0,2 per cent of GDP [Expenditure..., 2008]. When unemployment was high in 2009, the share of passive measures increased from 0,12 to 0,69% of GDP.

Table 2. Spending on labour market policy as % of GDP

	1994	1998	2002	2007	2008	2009	2010
Total expenditures	0,24	0,16	0,15	0,15	0,23	0,93	0,86
– passive	0,11	0,08	0,09	0,06	0,12	0,69	0,63
– active	0,13	0,08	0,06	0,09	0,1	0,23	0,23

Source: before 2007 [Leetmaa et al., 2003], since 2007 Unemployment Insurance Foundation data.

Additionally, the structure of active labour market policies in Estonia is less varied than that in other OECD countries, as most of the spending went on training costs and the administrative costs Labour Market Board and local offices, while other measures received little finance [Leetmaa et al., 2003]. However, the reasons for the low spending on active labour market policies could include not only the different composition of the services offered to the unemployed, but also differences in the target groups entitled to the services[3] and the short duration of the programmes in Estonia compared to those in other countries [Estonian Human..., 2009].

Some changes took place in labour market policy during the crisis. There was a remarkable shift in National Labour Market Board[4] policy in 2010. When before the crisis, the training was dominantly labour policy measure, then in 2010 it was replaced with employment subsidies. The amount of training allowances were reduced by 50% and the same amount was added to the employment subsidies. Rationality behind this shift was very clear: why just spend on training while vacancies almost disappeared and unemployment rate rose to 20%. Instead, people should be kept at work, so that they could at least pay their everyday bills. Along the same lines was the social policy in the capital city, Tallinn. The organisation and financing of public jobs was the responsibility of local governments. Tallinn created a few thousand so-called social jobs during the crisis in order to provide at least a minimum income for low skilled labour.

An unemployment allowance was introduced in Estonia when the unemployment problem first emerged in 1991, and the system was then reformed in 2002. The law saw further considerable changes with the Labour Market Services and Benefits Act which came into force on 1 January 2006. The reform of 2002 introduced unemployment insurance, and the most important change in 2006 was that a case-management approach was adopted for services at the Labour Market Board.

An unemployment insurance was created in 2002 in Estonia as a type of compulsory insurance based on the principle of solidarity; the first benefits were paid out at the beginning of 2003. The benefits provided are: unemployment insurance benefit, benefit for collective termination of employment contracts, and benefit for employer's insolvency. For the employee, as the insured party, the unemployment insurance contribution rate is between 0,5 and 2,0 percent and for the employer it is 0,25 to 1 percent of the wages paid to the employee. From 2006 to 2008, the unemployment insurance contribution rate was 0,6 percent for employees and 0,3 percent for employers. On 1 August 2009, unemployment insurance premiums in Estonia increased to 2,8% of wages for employees and to 1,4% of the payroll for employers. The increase was explained as being necessary for the Unemployment Insurance Fund to cover the growing costs caused by the continuing recession and by new re-

---

[3] In Estonia only the registered unemployed are eligible, while elsewhere the employed who are at risk of involuntary job loss and inactive persons who would like to enter the labour market are also covered.

[4] In 2009 it was associated with Unemployment Insurance Fund, more details in next sub-chapter.

dundancy regulations that had raised unemployment levels and the number of benefit recipients. From January 2013 the contributions were lowered again: the employer pays 2% and the employee 1%.

Insured people who are registered as unemployed and who have been insured for at least 12 months during the 36 months (until 2006, during 24 months) prior to registering as unemployed, have the right to receive unemployment insurance benefits. The amount of benefit paid depends on the recipient's previous salary and it decreases the longer the unemployment spell lasts [Health, Labour..., 2008].

In Estonia, the requirement for a record of minimum contributions for unemployment allowance has been strictly enforced and unemployed people who fail to fulfil this criterion may not apply for the unemployment allowance. Eligibility for assistance requires a record of previous employment and proof that the applicant is actively seeking for a job. This includes registration as unemployed at the local labour office and visits to the labour office at least every 30 days. The payment of benefits may be terminated if a person refuses a suitable job offer. Strict criteria for receiving unemployment benefits cause difficulties for recent graduates without working experience and for people who should only work for a few more years before retirement [Eamets, 2000].

In 2006, the number of different types of labour market service was increased under the new act, with four services for the disabled [Health, Labour..., 2008]. Each unemployed person is additionally handled by a caseworker, who helps to resolve the client's unemployment problem and assist them in finding a job as soon as possible [Estonian Human..., 2009]. Overall the role of active and passive labour market policies in Estonia has been modest and there are very few surveys investigating the crisis time.

The analyses of Lauringson [2011] showed that unemployment benefits increase unemployment duration even during a very severe economic slowdown. However, this effect is slightly milder than in somewhat better economic circumstances.

In addition, her studies of post-unemployment job quality confirmed that this longer unemployment and job search duration might also incur higher post-unemployment job quality. This suggests that more generous benefits prolong the job search period and unemployment spell, but the accepted jobs will match the workers' skills and needs better, which is shown above all by job duration as a proxy for match quality.

The other results of [Lauringson, 2012] indicate that on the one hand, it might be quite difficult to become eligible for unemployment benefits particularly for the unemployment insurance benefit that has a higher level. This is reflected in the data for spending on unemployment benefits per unemployed person when Estonia is compared with other EU countries. On the other hand, once a person becomes eligible for unemployment benefits, it seems quite easy to stay on the benefit.

3. Labour market reform in 2009

In order to increase the administrative capacity of the labour market institutions, the Labour Market Board and the Unemployment Insurance Fund were merged in 2009. The aim of this institutional change was better integration of labour market services and benefits. In addition, better control was established, making it possible to increase the administrative capacity.

The new Employment Contract Act (ECA) entered into force in July 2009 and brought the labour law into line with the principles of the private law. The previous ECA dated back to 1992 and needed considerable amendment and modification because it did not meet the needs of the labour market. The earlier Employment Contracts Act, Wages Act, Holidays Act, and Working and Rest Time Act were all integrated into one Employment Contracts Act, which reduced the administrative burden and abolished several formal provisions in labour law, like Labour Record Book etc.

An important change was that the compensation paid by the employer, if an employment contract was cancelled due to redundancy, was cut to one month's wage. If the employment relationship had lasted 5–10 years, the Unemployment Insurance Fund would pay compensation of one month's wage and if the employment relationship had lasted for over 10 years, it would pay compensation of two months' wages. In addition, advance notice of redundancy was shortened from 2–4 months to 15–90 days. The new act also allowed the employer to reduce the employee's wages temporarily. An employer who cannot provide the employee with the agreed amount of work due to unforeseen economic circumstances beyond the employer's control may reduce the employee's wages for up to three months over a twelve-month period to a reasonable extent, if the contractually agreed wage would be unreasonably burdensome for the employer. The lowered wage cannot be lower than the official minimum wage set by the government.

In order to avoid relatively sharp decline in employment protection, the income protection for the unemployed was to be enhanced through raising the unemployment benefit replacement rate and easing the eligibility for unemployment insurance. The unemployment income replacement rate was to be raised from 50 to 70% during the first 100 days of unemployment, and from 40 to 50% afterwards. Those leaving their jobs voluntarily were also to receive unemployment insurance benefits. However, adoption and implementation of these measures have been postponed to 2013 [Brixiova, Egert, 2012]. The major argument was the economic crisis that hit Estonia in 2009. In May 2012 Parliament adopted new amendments to Labour Contract Law, which basically abolished all above-mentioned agreements to increase social protection of unemployed persons. Moreover, this agreement was achieved on a national level in tripartite negotiations between social partners and Government in 2008. Now, however, Government unilaterally refuses to fulfill the agreement. The major argument was changing economic environment and shortage of sufficient resources. Social security issues were part of the deal as to why unions agreed to the flexibilisation of labour market in the first place. As left wing parties and unions have a small role to play in Estonian political landscape, there was no public unrest with such behavior of Government.

In spite of concerns, the new ECA did not lead to any major changes in trends in the labour market. Major dismissals had already been made before 1 July 2009, and this alone actually proves that the Estonian labour market was sufficiently flexible under the old Employment Contract Act [Praxis, 2013].

Some researches have tried to find a link between the persistence of unemployment and the institutional settings. Particularly in new member states, but they found rather weak relations. Cuestas et al. [2011] found, firstly, that it is difficult to draw any clear link between labour market institutions and unemployment persistence in the individual CEE countries. This result is in line with the conclusions in, inter alia, Cazes and Nesporova [2004]. Second, there appears to be a close correlation between the level of economic development and the degree of unemployment persistence. The countries that most closely resembled the old EU countries in terms of income level and government characteristics, also appear to resemble these countries in terms of unemployment persistence [Cuestas et al., 2011].

The research done by [Malk, 2012] showed that since the Employment Contracts Act came into force, the flows between labour market states have been increasing and the law has had a positive impact on the market mobility. However, looking at the flows between specific labour market states revealed that the Act has had a statistically significant impact on the probability of moving out from employment but not on the probability of moving into employment. The analysis also showed that the Act has had a statistically significant impact on the probability of moving from unemployment to inactivity. In addition, it appeared that the Act has had a negative impact on the probability of job-to-job mobility.

4. Trade unions

Since the beginning of the 1990s trade unionism in Estonia has undergone a lot of changes as the old models of operation had to be replaced by new ones. The changes in principles were accompanied by a sharp fall in density rates, especially during the first years of independence. In Soviet times unions were a part of the regime and so membership was compulsory for all workers. Today, the density rate is around 7–8%.

There are two major trade union confederations in Estonia: The Estonian Trade Union Confederation (EAKL) and Estonian Employees Unions Confederation (TALO).

EAKL comprises of 20 branch unions that represent state and municipal government officials, education workers, health care workers, transport workers (including road, railway, sea and air transport), industrial workers (including energy, light industry, food industry, timber and metal industry) and people employed in the service sector (postal, communication, trade, hotel and cleaning sector workers, etc.). TALO covers mostly public sector employees.

Union membership saw a severe decline during the transition period, yet recent years show some stabilisation (Table 3). The sharp drop in 2010 happened because the teachers' union left TALO in 2010. The teachers' union is large and influential and it decided to remain independent of central confederations.

Some part of the fall in membership was also caused by the general shrinking of the labour force and the increase in unemployment. In addition, in recent years some unions have started to exclude symbolic members who do not pay the proper membership fees for their membership reports. There are several reasons behind the low rates of participation in the trade union movement:

- industrial relations are often employer-dominated and stricter legislation on the participation of employees is required for any improvement in the situation of industrial democracy;
- the low level of activity of labour organisations is also a result of the relatively bad financial circumstances of the trade unions; the qualification of trade union staff also needs to be improved;
- society is not informed enough about trade union activities and their overall negotiating power is not very high;
- the decline in membership has been affected by general economic changes similar to those in the old EU members, such as structural changes in the economy, the growth of the service sector, growth of SMEs and self-employment, and increases in atypical labour.

Trade unions in Estonia are organised by sectors, meaning they cover all the employees working in a given sector. The majority of trade unions represent an entire sector although there are exceptions such as occupational trade unions that unite employees in one occupation only. Some industries such as construction and banking are union-free in Estonia.

There are also some trade unions in Estonia that do not belong to any association or central body and that act autonomously. In most cases their role outside their own organisation is practically invisible and their political influence is non-existent. Exceptions are perhaps the Estonian Education Personnel Union (EEPU) with 10 500 members and the Estonian Medical Association (Arstide Liit), with

Table 3. Trade union membership and participation rate

	1991	1995	2001	2006	2007	2008	2009	2010
Labour force (aged 15–69), thousands	818,7	701,4	655,2	681,3	682	689,1	684	678,8
EAKL members, thousands	699,6	139,2	50	43,8	39,1	38	35,8	33
TALO members, thousands	–	47	37	20	17,7	17	15	4,9
Total no, of union members, thousands*	699,6	186,2	87	63,8	56,8	55	50,8	37,9
Union membership, % of labour force (aged 15–69)	85,5	26,5	13,3	9,4	8,3	8,0	7,4	5,6

* The actual number of trade union members is in fact somewhat higher than what is presented in the table, as the number in the table is the number of members of the central confederations (EAKL and TALO). There are trade unions that do not belong to those two organisations.
Notes. The membership numbers give the situation at the end of December of each year; labour force numbers are average numbers for the year.
Sources: EAKL, TALO, Estonian Statistics.

2800 members. The professional association of doctors is relatively powerful and has successfully lobbied the government on various issues concerning working conditions, such as wages and working time. Doctors and other medium level employees in health care drew public attention to themselves with a major strike in 2012.

In Estonia, we do not see the pluralistic unionism in the sense that several trade unions could exist, each of them unifying employees with a distinct ideological and political vision. Both EAKL and TALO have internal pluralism, which means that they bring together employees with different political views and ideologies, and at the same time these different convictions are reflected in their strategies and opinions. Both confederations and their members base their strategies and approaches on the interests of the employee and not on political or other ideologies. The difference between the two big national trade union associations lies mainly in the kind of employees they represent, blue-collar or white-collar [Chassard, 2001]. The EAKL especially is a devoted advocate of tripartite principles, while TALO's attitude is more reserved and it withholds its opinion about various issues because of its narrow niche, focusing on agreements with the government for its members in the public sector[5].

---

[5] Public sector means here both state-funded institutions and institutions run by local municipalities. Most schools and cultural institutions such as libraries are financed by local budgets.

5. Wage flexibility

Estonia is characterised by a high degree of wage flexibility and almost fully decentralised wage setting. Wages are determined mostly on the company level. Exceptions are minimum wages, wages for civil servants and some industries with strong unions (transportation sector) that are set on the national level. Wage flexibility declined during the boom time, when before 2004 wage increase followed closely productivity increase [Babetcky, 2008; Rõõm, Uusküla, 2009], then from 2005 to 2007 the increase in real wages was largely in excess of labour productivity growth due to labour shortage resulting from rising demand and increasing labour emigration mostly to Finland. The key factor behind the wage flexibility is performance related bonus system. As a result, employees' salaries consist of relatively low basic wages and relatively high additional fees and bonuses. According to [Rõõm, Dabušinskas, 2011] approximately 80% of Estonian firms pay some kind of performance-related bonuses. The share of bonuses are around 20% of the total payment. Another interesting fact about pay systems is that 26% of Estonian companies remunerate employees on piece-rate bases, about 30% pay hourly based wages. In the euro area these two components of pay methods consist in average not more that 20% of total remuneration methods. Monthly based wage is largely dominating [Rõõm, Dabušinskas, 2011].

When the economy is booming, performance pay increases rapidly, but during recession, this may result in a rapid decline of gross wages in certain sectors [Eamets, Leetmaa, 2008]. This phenomenon caused massive nominal wage cuts during recession in several sectors. If we take II quarter of 2008 as a pike of average wages, we can see that only by the end of 2011 most of the sectors, except public administration, caught up to the level of 2008. In public administration and construction wages dropped by 20 per cent points (Figure 3).

High seasonality of wages can also be pointed out. During the summer months, there is a relatively large increase due to holiday payments and at the end of the year, there are also different annual bonuses being paid to the employees. There are also anecdotal evidence that in some sectors (for instance in construction) hourly wages for some occupations or work tasks remained the same but the piece-wise job requirements were raised. It means that you have to work more in order to get the previous payment.

6. Conclusion

In the early 1990s, Estonia introduced a rather unique economic policy. It is characterised by limited monetary policy, low taxes, open foreign trade policy,

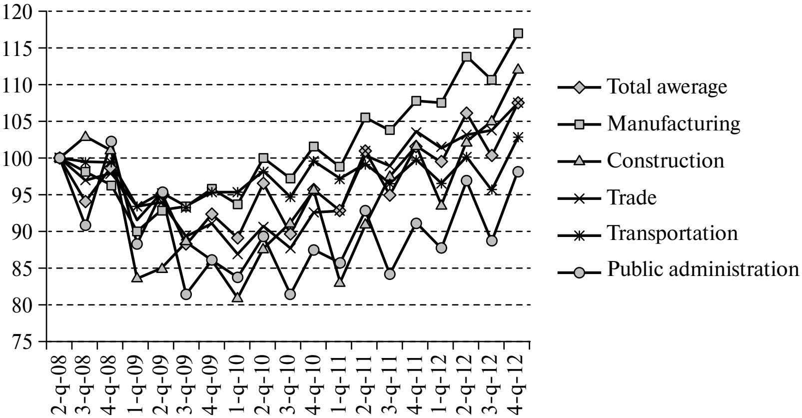


Fig. 3. Average nominal monthly pre-tax wages (2 quarter 2008 = 100)
Source: Estonian Statistics.

low public sector debts etc. Nevertheless, these policy options also had some negative effects. The annually balanced state budget has a pro-cyclical nature, which means it works well when the economy is growing by exaggerating growth through increased public spending but the opposite effect occurs in a recession when the government tries to cut spending in order to keep the budget deficit under control. As the personal income tax rate is flat and relatively low at 21% and social security contributions are not directly linked to inflation, the government is also lacking in sufficient automatic stabilisers. In general we can say that the government does not have the fiscal tools to smooth cyclical fluctuations.

Additionally, the currency board system restricted the money supply as well as restraining inflation. The central bank does not control inflation in this case and the only tool for controlling the money supply is the reserve requirement rate for commercial banking. However, as all Estonian banks are in fact Scandinavian banks, they do not face any restrictions on borrowing additional finances from Scandinavia during a boom, and therefore their financial ability to increase the money supply did not depend on their current reserves.

Some labour market institutions were created quite late in Estonia. For instance the unemployment insurance system started to operate eleven years after the first unemployed people were reported to the National Labour Market Board. Trade unions are relatively weak and there are several sectors where unions do not exist. Expenditures on active labour policies in Estonia are among the lowest in the EU and the unemployment allowance is very low at 23% of the national minimum wage. Unemployment insurance benefit is higher at 50% of the earlier salary for the first 100 days, but only 25% of the registered unemployed are covered. It can even be said that the institutionalisation of the Estonia labour market is relatively low, although low institutionalisation equally means high flexibility of labour market.

Labour market reform was launched in 2009 in Estonia. There were two sides in this reform. Firstly, new labour Law Contract Act was amended. The new Act enabled more flexibility in labour relations, severance payments and the notice time was reduced. In general it could be said that termination of employment relations became less expensive for employers. Secondly, the institutional reform merged National Labour Market Board and Unemployment Insurance Fund.

Empirical results do not show clear evidence of the effectiveness of legislative reforms. Centre of Policy studies Praxis carried out a large survey among employers and employees in 2012 [Praxis, 2013]. According to their report the reduction in lay-off payments did not seem to have any significant impact on the lay-off behaviour of employers. According to their survey, only a small proportion of employers said that they would have laid off fewer employees if the previous act had remained in force. These results were also confirmed by data from the Tax and Customs Board, in which the impact of reducing lay-off payments was assessed according to lay-off probability and on the basis of which a significant impact of the reform on lay-off behaviour could not be identified. Thus, the reform has left employers with more money for other costs incurred in lay-off situations, but this has not led to any more lay-offs than in the case of the old act. When placing this in the context of the financial crisis, it must be said that the Employment Contracts Act entered into force at a time when most lay-offs had already taken effect [Praxis, 2013].

All in all, it can be said that the labour market reacted to the economic crisis quickly and very flexibly. The measures taken, included a reduction of working time and wages and redundancies among employees. This indicates that the traditional institutional factors that protect workers and also increase the inflexibility of the labour market, such as labour market regulation or trade unions, are not very strong in Estonia and do not have a significant effect on the flexibility of the labour market. The situation may also be affected by the fact that even when there are regulations in force, they are often ignored or as it was said in the previous paragraph, some policy measures were taken but they were introduced too late, as changes in the labour market had already taken place.

References

Babecky J. Aggregate wage flexibility in the new EU member states // AUCO Czech Economic Review. 2008. No. 2 (2). P. 123–114.

Berengaut J., Garibaldi P., Jones D., Le Gall F., Psalida E., Schiff J., Stern R., Westin K., López-Claros A. The baltic countries: From economic stabilization to EU Accession. International Monetary Fund, Occational Paper. 1998. No. 173.

Castrén O., Takalo T., Wood G. Labour market reform and the sustainability of exchange rate pegs. European Central Bank Working Paper Series 406. 2004.

Cazes S., Nesporova A. Labour markets in transition: balancing flexibility and security // Central and Eastern Europe Revue de l'OFCE. 2004. No. 5. P. 23–54.

Chassard Y. Social Dialogue in Estonia. Study commissioned by the European social partners. ETUC/UNICE-UEAPME/CEEP, 2001.

Cuestas J.C., Gil-Alana L.A., Staehr K. A further investigation of unemployment persistence in European transition economies // Journal of Comparative Economics. 2011. No. 39 (4). P. 514–532.

Eamets R. Labour market in Estonia: Responding to the global finance crisis // CESifo DICE Report. 2012. No. 10 (2). P. 34–39.

Eamets R., Paas T. (eds). Labour market flexibility, flexicurity and employment. N.Y.: Nova Science, 2007. P. 183–186.

Eamets R. Reallocation of labour during transition. Disequilibrium and policy issues. The case of Estonia. Dissertatsiones Rerum Oeconomicarum Universitatis Tartuensis (PhD Thesis in Economics). Tartu University Press, 2000. No. 5.

Eamets R., Leetmaa R. Labour market and labour policy // Estonian Human Development Report. Tallinn: Eesti Koostöö Kogu, 2008. P. 138–147.

Estonian Human Development Report 2008. Tallinn: Eesti Koostöö Kogu, 2009. P. 177.

Feuerstein S., Grimm O. On the credibility of currency boards // Review of International Economics. 2006. Vol. 14. P. 818–835.

Gilson C. Policy pre-commitment and institutional design: A synthetic indicator applied to currency boards. OECD Economics Department Working Paper No. 330. OECD, 2002.

Health, Labour and Social Sector in 2007 / Ministry of Social Affairs. Tallinn, 2008. P. 112.

Kattel R., Raudla R. Austerity that never was? The Baltic States and the Crisis. Policy Note. Levy Economics Institute of Bard College. 2012. No. 5.

Labour market in Estonia 2009. Looking for safer boats in the storm, mutual learning programme. Luxembourg. 14 April. 2009. P. 10. URL: http://www.mutual-learning-employment.net/Downloads/Luxembourg2009/Estonia_Peer_country_comments_paper.pdf.

Lauringson A. Disincentive effects of unemployment insurance benefits: maximum benefit duration versus benefit level // Baltic Journal of Economics. 2011. No. 11 (1). P. 25–50.

Lauringson A. The impact of the generosity of unemployment benefits on Estonian labour market outcomes in a period of crisis. Dissertationes Rerum Oeconomicarum Universitatis Tartuensis. Tartu University Press, 2012. No. 44.

Leetmaa R., Võrk A., Eamets R., Sõstra K. Aktiivse tööpoliitika tulemuslikkuse analüüs Eestis. Tallinn: Poliitikauuringute Keskus PRAXIS, 2003.

Malk L. Töölepingu seaduse roll turvalise paindlikkuse kujunemisel Eestis, magistritöö. Tallinna Tehnikaülikool, 2012.

Masso J., Krillo K. Mixed adjustment forms and inequality effects in Estonia, Latvia and Lithuania in work inequalities in the crises / D. Vaughan-Whitehead (ed.). Edward Elgar, ILO, 2011. P. 38–102.

Moheeput A. Issues on the choice of exchange rate regimes and currency boards. An Analytical Survey, Warwick Economic Research Papers No. 855. 2008.

Praxis. Töölepingu seaduse uuring, Praxis, Centar, Turuuuringute AS, Tallinn, 2013.

Rööm T., Uusküla L. The principles of wage formation in Estonian companies // Microfoundations of Economic Success: Lessons from Estonia / ed. by D.G. Mayes. Cheltenham, UK: Edward Elgar, Publishing, 2009.

Rõõm T., Dabušinskas A. How wages respond to shocks. Assymetry in the speed of adjustment. European Central Bank WDN Working Paper Series No. 1340. 2011. May.

Tööturuameti maine uuring 2008. Aruanne, Turu-uuringute AS, Tallinn, 350 lk. URL: http://213.184.49.171/est/HtmlPages/TTA_maine_2008/$file/TTA_maine_2008.pdf.

Töövaldkonna areng 2007. Sotsiaalministeeriumi toimetised. 2008. Nr. 5. Toimetaja Ü. Marksoo, Sotsiaalministeerium 2008, 46 lk.

R. Hayashi

National Institute of Population and Social Security Research, Japan

MIGRATION AND MOBILITY — A COMPARATIVE PERSPECTIVE OF RUSSIA AND JAPAN

1. Context

International migration has become one of the most important issues in almost all the countries in the world. It has been noted the volume of global international migration keeps on increasing [United Nations, 2012] and immigrants-rich countries are struggling hard how to continue the inflow and maintain the integrity of the society and migrants sending countries are keen on the continuous outflow as the emigrants' remittance back home is becoming the primary source of the country's income.

Another important trend of the world population is urbanization. The urban population of the world has surpassed 50% in 2010 and the rate is generally considered to be increasing even further. The natural increase, i.e. the excess of birth against death in urban area should not be underestimated [Chen et al., 1998] but the major component of urban growth is due to migration, especially the internal (domestic) migration.

Hence both international and internal migration plays an important role for the present world population trend. However historically, the migration has not been automatically and monotonically increasing phenomena and several transition theories have been presented. The "mobility transition" was first proposed by Zelinksy in 1971 but different forms of theories have been elaborated and examined since then, such as "migration transitions" [Skeldon, 2011; De Haas, 2010] or "migration turnaround" [Ishikawa, 2001].

Russia and Japan are two different countries with different historical background but the two countries are neighbors with similar population size, and both are going through the population decline. In terms of population migration, the two countries are not typical sending or receiving countries. In this article, a brief comparison of international and internal migration trend of Russia and Japan will be made in order to add the piece for a better understanding of the global migration and mobility at present.

2. International migration pattern

The international migration pattern can be measured by several indicators. Here rates of migrant par total population by origin and destination of the country are examined using the newly available data of international migrant stock by destination and origin compiled by United Nations Population Division. The rate of migrant par total population by destination (herein after referred to as "rate by destination") is defined as the number of immigrant divided by the total population of the receiving (destination) country and the rate of migrant par total population by origin (herein after referred to as "rate by origin") is defined as the number of emigrant divided by the total population of the sending (origin) country. Some small countries where massive emigrant exist outside of the country can have the rate by origin more than 100% but if we limit the analysis for countries large enough, for example more than 10 million people, the rate by origin ranges modestly between 0,3% (Madagascar) to 21,2% (Portugal) and 0,1% (China) to 26,6% (Saudi Arabia) for the rate by destination.

These rates exhibit the level of international mobility. It is commonly believed that rich countries have a lot of immigrants hence have higher rate by destination and developing countries send a lot of emigrant hence higher rate by origin. In fact, this conventional and simplistic view is not always the case. It is true that the rich countries such as Saudi Arabia, Australia, Canada, USA, Germany or France have larger rate by destination than the rates by origin and well considered to be receiving countries whereas countries like Afghanistan or Burkina Faso have high rates by origin than the rates by destination, which are also easily labeled as sending countries (Figure 1). However, there are not only the typical cases. There exist the developing receiving countries such as Côte d'Ivoire and emerging sending countries such as Portugal or Mexico. It is interesting to see China as world second least sending country (0,6% of total population is outside of the country) due to the large total population and probably due to emigrants who have been outside already generations ago. However these low rates of migration are observed in Brazil and India, other countries of BRICs.

Russia is one of the BRICs and it has been acknowledged that the country is a big importer and exporter of migrants. This perception is confirmed with the data used here, 7,5% of total Russian population is outside of the country as emigrants in other countries and the immigrants within Russian territory comprises 8,6% of the total population of Russia. The rates by origin and by destination are close to each other and the level is rather high.

Japan is known for its rigid immigrant policy and thus the rate by destination is quite low, 1,7% of total population in Japan, but its rate by origin is not so inferior;

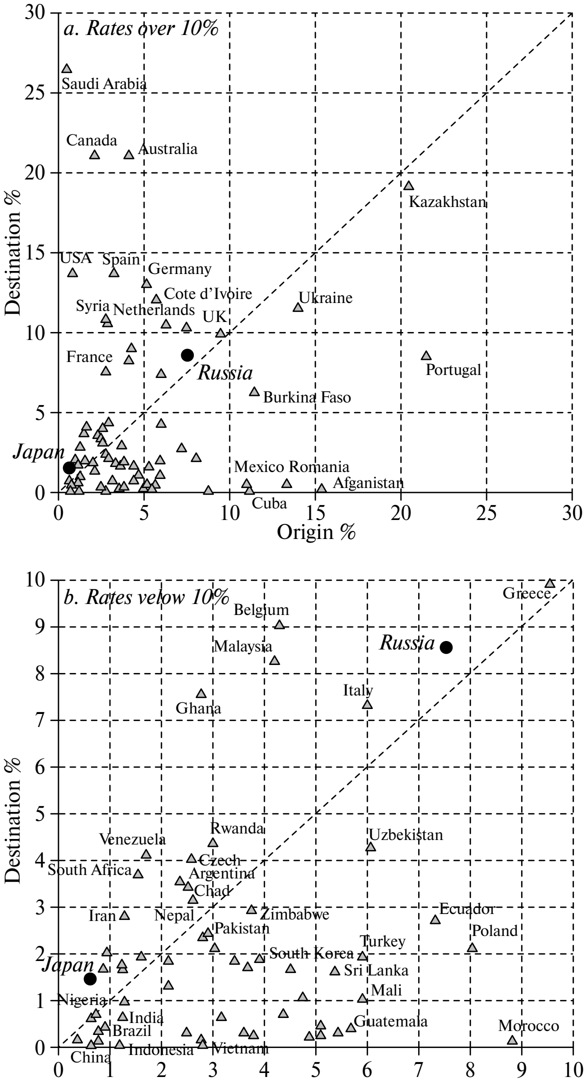


Fig. 1. Rate of migrant par total population by origin and destination,
Countries with population more than 10 million

Source: United Nations Department of Economic and Social Affairs, Population Division. Trends in International Migrant Stock: Migrants by Destination and Origin (United Nations database, POP/DB/MIG/Stock/Rev.2012). URL: http://esa.un.org/MigOrigin/

1,0% of total population, which is even superior to the rate of Saudi Arabia (0,6%) or USA (0,8%).

Between Russia and Japan, we can see the difference of the overall level of migration, Russia around 7–8% and Japan around 1% but on the other hand we can notice the similarity that there is the balance between the rates by origin and destination. With the similar size of population around 140 and 120 and million both facing to the population decline, this similarity can be an interesting source of comparison between the two countries.

3. Internal mobility pattern

Although the international mobility is one of the key issues in the context of globalized world at present, in fact, the international mobility is just the tip of the iceberg of total mobility, which the internal mobility shares the important portion. For example with the data of National Survey on Migration conducted in 2011, 3,8% of Japanese has the experience of living in foreign country/countries whereas 83% has the experience of domestic move in 2011 (the remaining 13,2% has never experience a migration).

Internal mobility can be measured by several indicators derived from various types of data. For example, in the case of Japan, mainly 3 data sources exist; Population Census, Report on Internal Migration derived from the Basic Resident Registers and the National Survey on Migration. The former 2 sources are complete enumerations and the last one is a sample survey. From these data sources the outlook of Japanese internal migration is obtained and the samples of indicators are shown in Table 1.

As for internal mobility of Russia, the available data to the author for the moment are the Population Census with the question of the "duration of stay at the place of usual residence". As the similar item is available in Japanese Population Census, a comparison is possible. Using the data of Russian 2002 census and Japanese 2010 census, 10 year mobility rate, defined here as the rate of people who lived in the present residence less than 10 years against total population and immobility rate as the rate of people who lived in the present residence since birth, are compared. 10 year mobility rate is higher in Japan (36%) than in Russia (13%). Immobility rate is higher in Russia (56%) than in Japan (12%). There is a marked difference between the mobility of Russia and Japan and the Japanese are much more mobile than the Russians, within each country boundary.

Population in urban area is expected to be more mobile so the rates of capital areas of both countries are compared. Not surprisingly, Tokyo's mobility is higher than in Moscow city, with 10 year mobility rate of 47,0% in Tokyo versus 12,0%

Table 1. Examples of internal mobility indicators of Japan

a. Population Census (2010)

Population, by Duration of Residency at the Current Domicile, %

	Since birth	Less than 1 year	1 to 5 years	5 to 10 years	10 to 20 years	20 years or more	Total
Total	12,9	6,4	17,8	14,3	17,7	30,9	100,0
Male	16,1	6,7	18,2	14,2	17,3	27,5	100,0
Female	10,0	6,1	17,4	14,4	18,2	34,0	100,0

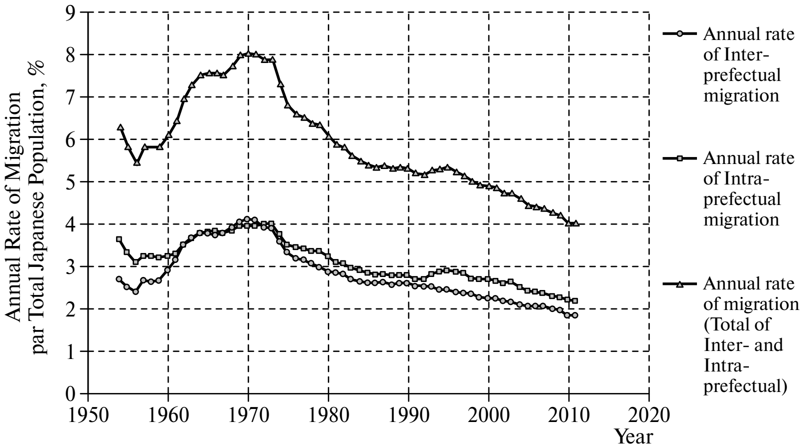
Note. Percentage is calculated excluding "Not Reported".
Source: 2010 Population Census / Basic Complete Tabulation on Industries. Japan. URL: http://www.e-stat.go.jp/SG1/estat/GL32020101.do?method=extendTclass&refTarget=toukeihyo&listFormat=hierarchy&statCode=00200521&tstatCode=000001039448&tclass1=000001047544&tclass2=000001050184&tclass3=&tclass4=&tclass5=.

Place of usual residence five years ago, %

	Same as present	Another place				Total
		within the same		different prefecture	outside of Japan	
		municipality	prefecture			
Total	77,2	11,4	5,1	5,7	0,5	100,0
Male	76,6	11,2	5,2	6,5	0,5	100,0
Female	77,8	11,7	5,0	5,0	0,5	100,0

Note. Percentage is calculated excluding "Not Reported".
Source: 2010 Population Census / Tabulation on Internal Migration for Population. Japan. URL: http://www.e-stat.go.jp/SG1/estat/GL32020101.do?method=extendTclass&refTarget=toukeihyo&listFormat=hierarchy&statCode=00200521&tstatCode=000001039448&tclass1=000001048107&tclass2=000001048108&tclass3=&tclass4=&tclass5=

b. Report on Internal Migration (2011)



Source: Report on Internal Migration in Japan, Statistics Bureau, Ministry of Internal Affairs and Communications. URL: http://www.e-stat.go.jp/SG1/estat/List.do?lid=000001073599.

c. National Survey on Migration (2011)

Range of life-time migration, %

The same place	Within municipality	Within prefecture	Inside Japan	International	Total
13,2	17,2	21,8	44,1	3,8	100

Reason of migration, %

	Educa-tional	Occu-pational	Housing	Living with parents/ children	Fol-lowing family member	Mar-riage/ divorce	Others	Not stated	Total
Total	5,4	14,1	35,0	6,4	10,9	13,5	11,8	2,9	100
Male	5,0	20,1	34,8	6,6	7,3	11,4	11,8	3,0	100
Female	6,0	8,2	35,0	6,3	14,6	15,6	11,6	2,9	100

Source: 7th National Survey of Migration, National Institute of Population and Social Security Research. URL: http://www.ipss.go.jp/ps-idou/e/m07e/mig07e.asp.

in Moscow city, immobility rate of 8,7% in Tokyo versus 56,8% in Moscow city. The interest contrast between the two countries is that the Tokyo has higher mobility than the whole country (Japan) whereas Moscow city has lower mobility than the whole country (Russia). If urban and rural areas are compared, again in Japan, the urban area is much more mobile than in rural area. However in Russia, 10 year mobility rate in urban area is lower (12,5%) than in rural area (14,9%) and the immobility rate is, on the contrary, lower in the urban area than in rural area (Table 2).

Table 2. Comparison of internal mobility, Russia and Japan, %

	10 year mobility rate (2010)	Immobility rate (2010)		10 year mobility rate (2002)	Immobility rate (2002)
Japan	38,5	12,9	Russia	13,1	55,7
Tokyo	47,0	8,7	Moscow city	12,0	56,8
Urban (DID)	43,3	9,6	Urban	12,5	54,1
Rural (non DID)	29,2	19,3	Rural	14,9	60,2

Rates are calculated excluding the “not stated”.
Source: For Japanese data, same as Table 1-a. For Russian data, All-Russia Population Census-2002. URL: http://www.perepis2002.ru/index.html?id=87.

This peculiar urban-rural mobility difference of Russia can be further examined with the rates according to the period of stay (Table 3). In Russian urban area, there are fewer people living in the same place since birth and fewer people who moved in the present place since 10 years ago. Then it means that there are more people in urban area who moved in present place since birth until 10 years ago. Between these 2 periods, 2 categories of the duration are available in the 2002 census data, “1988 and earlier” and “1989–1991”. There are much more people who moved

Table 3. Internal mobility in Russia, urban and rural area by period, %

Russia	Duration of stay at the place of usual residence				
	Since Birth (Immobility rate)	1988 and earlier	1989–1991	1992–2002 (10 year mobility rate)	Not since birth but duration not shown
Total	55,7	27,8	2,9	13,1	0,5
Urban	54,1	30,3	2,6	12,5	0,5
Rural	60,2	20,9	3,7	14,9	0,3

Source: same as Table 2.

in the present place since birth until 1988 in urban area (30,3%) than in rural area (20,9%) but for the brief period of 1989–1991, the rate is lower in urban (2,6%) and higher in rural (3,7%), the same trend as the 10 year mobility rate. Thus it can be said that urban population had higher mobility until 1988, which is a common phenomenon in the global context, then the urban mobility weakened since 1989. The explanation of this trend might be already done somewhere else and the release of census data of 2010 will shed a new light for the more recent trend of Russian internal mobility.

The immobility rate by Russian oblast and by Japanese prefecture is shown in Figure 2. The marked low immobility rates in the central Russia are conspicuous but also it can be noted that the oblasts in Far Eastern Federal District in Russia and Hokkaido in Japan share the lower immobility rates compared to the national aver-

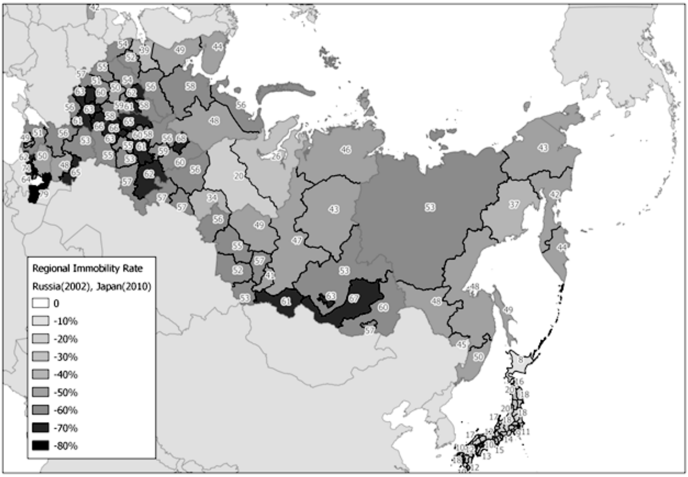


Fig. 2. Russia (2002) — Japan (2010) regional immobility rate
Source: same as Table 2.

age of respective country. This can be due to the similar history of these regions which received new settlements during the 19th century.

4. Conclusion

The volume of international migrants is larger in Russia than in Japan but both Russia and Japan are not either sending or receiving migrants and there is a balance between the number of immigrants and emigrants. Internal mobility is much stronger in Japan than in Russia and urban area has higher mobility in Japan and lower in Russia for the period after 1989.

A society which contains foreigners less than 2% but nearly 40% of the people move their residence in 10 years is well different from the society with nearly 9% as foreigner but 56% never moved since birth. That is the difference of Japan and Russia, seen from population mobility and migration point of view. This can be due to the difference of economic level or mobility restrictive policies in respective country. Further details should be examined for the better understanding of these trends.

References

Chen N., Valente P., Zlotnik H. What do we know about recent trends in urbanization? // Migration, urbanization, and development: new directions and issues. United Nations Population Fund; Kluwer Academic Publishers, 1998.

De Haas H. Migration transitions: A theoretical and empirical inquiry into the developmental drivers of international migration. Working Papers 24. International Migration Institute, James Martin 21st Century School, University of Oxford. 2010.

Ishikawa Y. Jinko ido tenkan no kenkyu. Kyoto University Press, 2001.

Skeldon R. Migration transitions revisited: Their continued relevance for the development of migration theory // Population, Space and Place. 2012. No. 18. P. 154–166.

United Nations. International migration and development. Report of the Secretary-General, A/67/354, 2012. URL: http://daccess-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/N12/452/13/PDF/N1245213.pdf?OpenElement.

Zelinsky W. The hypothesis of the mobility transition // Geographical Review. 1971. Vol. 61. No. 2.

A. Matano,
R. Ramos
Universitat de Barcelona,
Spain

REMITTANCES AND EDUCATIONAL OUTCOMES IN THE ENP COUNTRIES: NEW EVIDENCE FOR MOLDOVA[1]

1. Introduction

This paper analyzes the impact of remittances on education outcomes in Moldova, one of the ENP Countries. The idea is to understand whether remittances can be consider as a useful channel in order to foster the increase of education and so improve economic conditions in the origin countries of migration. In the literature there have been advanced two channels through which remittances could increase education level in origin countries. One direct channel acts through the fact that by increasing available income, remittances can be used to buy education and health. Another indirect channel points out that remittances help families to buy better housing or creating business that enhance general welfare of the state, which can be translated to a different use of resources by the government in direction of education facilities (schools...) [Kanaiaupuni, Donato, 1999]. Empirically, there is also a quite overwhelming evidence of this positive relationship (see [Zunhio, Vishwasrao, Chiang, 2012; Edwards, Ureta, 2003; Lopez-Cordova, 2005; Hanson, Woodroff, 2003]), even if some studies points out to an opposite outcome [McKenzie, Rapoport, 2006]. As for ENP countries the only paper that addresses this relationship is Mansour et al. [2011] who analyze the case of Jordan. Using household data, they show that migrant remittance receipt has a positive effect on education attendance,

[1] We deeply aknowledge the Kiel Institute for the World Economy for providing the database. Summary reports on migration and remittances in Moldova carried out with these data are in [Lücke, Omar Mahmoud, Pinger, 2007; Lücke, Omar Mahmoud, Steinmayr, 2009]. The research leading to these results has received funding from the European Community's Seventh Framework Programme (FP7/2010–2.2–1) under grant agreement No. 266834. We also express our gratitude for the support received from Spain's Ministerio de Ciencia e Innovación (VI Plan Nacional de Investigación Científica, Desarrollo e Innovación Tecnológica 2008–2011) through the action ECO2010–16006.

a result which is robust to censorship and endogeneity bias[2]. In the case of Moldova, Pinger [2007] looks at the determinants of long and short-term migration, as well as, of remittances. She shows that the determinants of permanent or temporary migration are influenced by the economic conditions at home and abroad and that the number of family members in home countries acts as pull factor for the migrant to come back. As for remittances, the paper shows that temporary migrant, though generally based in countries with lower average wages, send 30% per year more remittances in absolute terms than their permanent counterparts[3]. However, this paper does not explicitly take into account the relationship between remittances and education in origin countries, which is the focus of this paper.

We use household data for 2008 coming from the *CBSAXA Moldovan* Household Survey provided by the Kiel Institute. We focus on household members of age comprised between 16 and 30. As variables of interest, we use a dichotomous variable which indicates whether a family receives remittances and the education attendance of household members. We apply probit and IV probit estimation, in order to estimate the probability of attending higher education (from secondary to university education) due to remittances, taking into account also the endogeneity of remittances decisions. Our first results show that being in a family receiving remittances increases the probability of attending a high level of education of around 6%. Moreover the migrant education level has a strong, positive and significant impact on family's education. When applying an IV strategy, estimates show that not considering endogeneity causes an underestimation of the relationship between remittances and education. In particular, IV estimates that being in a family receiving-remittances increases the probability of attaining higher education of around 33%.

The paper is organized as follows. Section 2 describes the data and presents descriptive evidence. Section 3 presents the empirical analysis. Section 4 concludes.

2. Data description

The data for 2008 are constituted by 14,785 individual observations, which account for 5,230 households. In order to run the empirical analysis we define two estimation samples. The first one is formed by 5,045 individuals who either have a member of the family abroad (or that has been abroad in the last year) or receive remittances from other people abroad. Within this sample 3,505 individuals receive

[2] Another paper related to migration and remittances for ENP countries is [De Haas, 2006] for Sourthern Morocco. Also there is a report by [IOM, 2010] on Egypt.

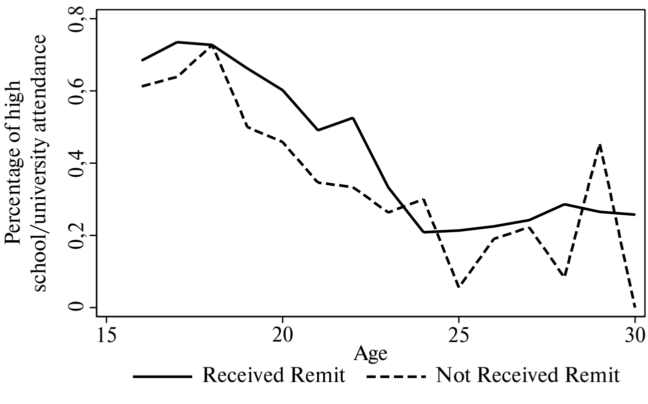
[3] There are also very detailed summary reports on migrants' characteristics and remittances in Moldova based on previous and current version of the household data [Lücke et al., 2007, 2009].

remittances (988 households) and 1,540 do not receive remittances (453 households).

The second sample considers only individuals for whom we have identified a member of the family abroad or who has been abroad in the last year. This sample provides to be very useful since we have information concerning the migrant member and in particular on the residence country of the migrant. This subsample is constituted by 3,874 individuals, of whom around 2,334 individuals receive remittances (734 households). This is also the sample we will use for the IV analysis since we will exploit the information on the host country of the migrants.

We focus the analysis on household members of age comprised between 16 and 30. This leaves us with around 1,187 individuals for the first sample and 995 for the second sample.

The dataset provides information on household characteristics (number of members, age, gender, properties, etc.) as well as on the education level of the family members. In particular, we focus on education attendance that indicates the kind of education currently pursued. We use a dichotomic classification for this variable, which will take the value of 1 if an individual is currently pursuing a level of education at least equal to the secondary education. Figure shows the percentage of individuals (in the broader sample) who are receiving a level of education at least equal to the secondary school in remittances-receiving and no remittances-receiving families. The picture shows that the level of education attendance of remittances-receiving families is generally higher than the level of education attendance for the no remittances-receiving families.



As for remittances, we use the information on whether the family receives remittances. As for the other control variables, we focus on a list of variable that concerns the family characteristics: the size of the household, the number of children below 5, the number of adults, whether the family owns a car, a land or a pc, the income class of the family, the average education level of the family and of its members and the urban status of the family. As for individual characteristics we take into account information such as age, gender, citizenship and marital status. As for migrant characteristics (when this information is available) we consider both its education level and the host country — for IV estimation. Table 1 provides summary statistics of the variables of the analysis.

3. Empirical analysis

The empirical analysis studies the probability of attending higher education (from secondary to university education) due to remittances. We use probit estimation and IV probit estimation in order to take into account the endogeneity issue. We make use of the broader sample, while for the IV analysis we consider the smallest one that provides information on the migrants. Table 2 presents the estimates on the impact of remittances on education attendance. Estimates for remittances are in general significant and decrease in magnitude as more controls are added to the estimation. In particular, the highest drop occurs when we introduce the migrant education level in the estimation, where the marginal effect for the remittances passes from 0,083 to 0,055. This means that being in a family receiving remittances increase the probability of attending a high level of education of around 6%[4].

However, these estimates do not take into account that remittances decisions are endogenous and therefore we need to control for it in order to be able to get reliable estimates of this relationship. We perform IV estimation. As instruments we consider the following.

The unemployment level and productivity in 2007 of the host country of the migrant. The idea is that these represent exogenous factors that influence the migrant's decision on sending remittances to its origin family.

The number of older members of the family. The idea behind is related to the concept of altruism as a motive for sending remittances as stated in [Cox et al., 1997].

The historical migration rate which has been heavily used as an instrument for remittances (see [McKenzie, Rapoport, 2006], or [Lopez-Cordova, 2005]) due to the rationale that historical rate of migration represents an indicator for the pres-

[4] We addressed whether there was a statistical difference between migrants in EU (who represent 30% of total migrants) and migrants out of the EU, by inserting in the estimation an interaction between remittances and EU location. Results indicate no statistical difference between being settled in a EU country or not.

Table 1. Descriptive variables of the analysis

Variable	Remittance Family		No-Remittance Family		Type of Variable
	Obs.	Mean	Obs.	Mean	
Individual characteristics:					
age	853	21,81	334	21,57	discrete
gender (= 2 female)	853	1,60	334	1,57	binary
education attainment	838	2,03	330	1,95	ordered
education attendance (dicotomic)	853	0,48	334	0,40	binary
citizenship	852	1,08	332	1,03	discrete
marital status:					
– single	852	0,68	332	0,69	binary
– married with spouse from RM	852	0,28	332	0,28	binary
– married with foreign spouse	852	0,02	332	0,02	binary
– widow	852	0,00	332	0,00	binary
– separate/divorced	852	0,02	332	0,01	binary
– cohabiting	852	0,01	332	0,00	binary
Household characteristics:					
– *Composition*					
size of the household	853	5,08	334	5,46	discrete
n. child < 5 years old	853	0,29	334	0,37	discrete
n. adults	853	2,36	334	2,29	discrete
n. of male adults	853	0,87	334	0,98	discrete
– *Education*					
average education attainment of the household	853	1,62	334	1,65	ordered
education level household head	853	1,95	334	1,86	ordered
education level household spouse	853	1,57	334	1,67	ordered
education level of the migrant	652	2,14	332	2,05	ordered
– *Wealth*					
car	853	0,33	334	0,24	binary
land	853	0,74	334	0,81	binary
pc	846	0,25	334	0,21	binary
incomeclass	829	3,79	321	3,18	ordered
– *Location*					
urban	853	0,29	334	0,20	binary

Table 2. Probit estimates of the impact of remittances on education attendance, marginal effects

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Remittances	0,078**	0,087***	0,083***	0,053*	0,055*
	[0,034]	[0,032]	[0,031]	[0,032]	[0,031]
Dfemale		0,068**	0,066**	0,047*	0,045
		[0,027]	[0,026]	[0,028]	[0,028]
Age		–0,127***	–0,145***	–0,128***	–0,125***
		[0,039]	[0,039]	[0,045]	[0,044]
Agesq		0,002**	0,003***	0,002*	0,002*
		[0,001]	[0,001]	[0,001]	[0,001]
Urban			–0,037	–0,044	–0,040
			[0,039]	[0,042]	[0,036]
Size of the household			–0,024*	–0,029**	–0,036***
			[0,013]	[0,014]	[0,012]
Average household education			0,080**	0,020	
			[0,035]	[0,047]	
Education household head			–0,046*	–0,050	
			[0,027]	[0,031]	
Education household spouse			0,001	0,015	
			[0,017]	[0,018]	
Education of the migrant				0,086**	0,087***
				[0,035]	[0,028]
Observations	1,187	1,177	1,140	942	977

***, ** and * denote significance at the 1, 5 and 10% level respectively. Other control variables are dummies for marital status and citizenship, n. children < 5, n. of adults and n. male adults, dummies for having a pc, land or a car and the income class.

ence of network that lower the cost of migration for future members of the communities. These networks influence both migration and remittances decision today and at the same time past migration flows cannot influence education decision directly. Data come from the census of Moldovian population in 2004 where the migration rate is classified by districts (38).

A dummy for families having a bank account [Mansour et al., 2011], which represents one of the means through which remittances can be received and therefore because of easing the process of sending remittances, influence the remittance decisions.

We provide a probit estimation of the impact of instruments on education attendance and on remittances. We first test the joint significance of the instruments on remittances to look at whether they have a good explicative power for the variable they have to instrument. Second, by performing the estimation on education attendance, we test whether the instruments do not directly impact the outcome of interest, which is another condition for instruments in order to be reliable. Instruments proved to be valid, and therefore we use them for the IV analysis[5].

Results from the IV estimation (Table 3) show that the impact of remittances was actually underestimated in previous regression (as also in [Lopez-Cordova, 2005]). Therefore endogeneity was causing an attenuation bias of the estimates of the relationship between remittances and education attainment. Moreover, the marginal effects are around 33%, which means that being in a family receiving remittances increases the probability of attaining higher education of around 33%.

Table 3. Instrumental variable probit estimation, marginal effects

	(1)	(2)	(3)	(4)
Rremittances	0,334** [0,147]	0,338* [0,187]	0,328** [0,161]	0,327** [0,154]
Dfemale	0,060 [0,038]	0,068* [0,039]	0,053 [0,039]	0,051 [0,039]
Age	–0,132** [0,055]	–0,165*** [0,059]	–0,147*** [0,056]	–0,162*** [0,057]
Agesq	0,002 [0,001]	0,003* [0,001]	0,002* [0,001]	0,002* [0,001]
Urban		–0,057 [0,057]	–0,066 [0,048]	–0,076 [0,048]
Size of the household		–0,036** [0,017]	–0,045*** [0,015]	–0,042*** [0,015]
Average household education		0,085 [0,054]		
Education household head		–0,115*** [0,044]	–0,058 [0,035]	
Education household spouse		0,031 [0,025]		
Education of the migrant				0,089** [0,041]
Observations	967	934	967	956

***, ** and * denote significance at the 1, 5 and 10% level respectively. Other control variables are dummies for marital status and citizenship, n. children < 5, n. of adults and n. male adults, dummies for having a pc, land or a car and the income class.

[5] We do not show these estimates for sake of synthesis. They are available upon request.

4. Conclusions

In this paper we have analysed the role of remittances in enhancing human capital in Moldova. Using IV probit, we have shown that living in a family receiving remittances increase the probability of attending high level of education by 33%. This result highlights the importance of remittances in compensating the brain drain due to migration. Moreover, previous studies have shown that temporary migration stimulates a higher flow of remittances. This points out that temporary migration should be encouraged in order to stimulate development in origin countries. In fact, not only the amount of remittances is higher, thus favouring the increase in human capital in origin countries, but also by being short-term is more fitting in order to both fulfil the demand for labour in host countries and to bring back to origin countries the human capital acquired in foreign countries.

References

Cox D., Eser Z., Jimenez E. Motives for private transfers over the life cycle: An analytical framework for Peru // Journal of Development Economics. 1997. No. 55. P. 57–80.

De Haas H. Migration, remittances and regional development in Southern Morocco // Geoforum. 2006. No. 37 (4). P. 565–580.

Edwards A.C., Ureta M. International migration, remittances and schooling: evidence from El Salvador // Journal of Development Economics. 2003. No. 72. P. 429–461.

Hanson G., Woodruff C. Emigration and educational attainment in Mexico // International Migration Review. 2003. No. 36. P. 746–765.

IOM. A study on remittances and investment opportunities for Egyptian migrants. International Organization for Migration report, 2010.

Kanaiaupuni S.M., Donato K.M. Migradollars and mortality: The effects of migration on infant mortality in Mexico // Demography. 1999. No. 36 (3). P. 339–353.

Lopez-Cordova E. Globalization, migration and development: the role of Mexican migrant remittances // Economia: Journal of the Latin American and Caribbean Economic Association. 2055. No. 6 (1). P. 217–256.

Lücke M., Omar Mahmoud T., Pinger P. Patterns and trends of migration and remittances in Moldova, 2007 (prepared for International Organization for Migration (IOM)).

Lücke M., Omar Mahmoud T., Steinmayr A. Labor Migration and remittances in Moldova: Is the boom over?, 2009 (prepared for International Organization for Migration (IOM)).

Mansour W., Chaaban J., Litchfield J. The impact of migrant remittances on school attendance and education attainment: Evidence from Jordan // International Migration Review. 2011. No. 45 (4). P. 812–851.

McKenzie D.C., Rapoport H. Migration and education inequality in rural Mexico. INTAL–ITD. Inter-American Development Bank Working Paper No. 23. Washington, DC, 2006.

Pinger P.R. Come back or stay? Spend here or there? Temporary versus permanent migration and remittance patterns in the Republic of Moldova. Kiel Advanced Studies Working Papers 438. Kiel Institute for the World Economy, 2007.

Zhunio M.C., Vishwasrao S., Chiang E.P. The influence of remittances on education and health outcomes: A cross country study // Applied Economics. 2012. No. 44 (35). P. 4605–4616.

J.A. Ortega

Dept of Economics
and Economic History,
University of Salamanca, Spain

COHORT AND PERIOD BIRTH REPLACEMENT IN THE EUROPEAN REPUBLICS OF THE FORMER SOVIET UNION, 1946–2010

1. Introduction

In the 1990s lowest low fertility levels below 1.3 children per woman were observed for the first time at the National level [Kohler, Billari, Ortega, 2002]. All the European republics in the former Soviet Union reported at some time such extremely low fertility with the exception of Azerbaijan. In the year 2000, fertility was reported in Georgia and Armenia to be as low as 1,1[1]. Such extremely low fertility, among the lowest in the world at the time, came as a surprise. However, the 2001 Population Censuses showed that fertility had been underestimated since many more people than expected had emigrated and the actual population was much smaller [Duthé et al., 2010]. Total fertility figures have been revised upwards to 1,31 in Armenia and 1,46 in Georgia. But, does that revision make population dynamics less worrisome? The observed number of births continued to be the same, a level less than half the size of some of the birth cohorts bearing children at the time. This is what is relevant from a perspective of population replacement, independently of whether such a low figure is due to low fertility or to emigration. In this article a new measure of population replacement based on this idea is computed for the European republics that were part of the Soviet Union. The Birth Replacement Sum is a very simple replacement measure based on comparing births to the generation size of their mothers. It only depends on vital registration data so that possible miscalculation of population size has no effect. The results show that births are not being replaced in any of the Republics, reaching extremely low values in some of them. The contribution of low fertility, migration trends and mortality to that result are heterogeneous among the republics.

[1] Computed from ASFRs in Statistical Yearbook of South Caucasus 2002.

2. Methods

A main motivation for the development of demographic methods has been the isolation of demographic phenomena. Standard manuals of demographic analysis are full of chapters documenting pure measures of mortality, fertility or migration. Those pure measures are then typically put together into prospective synthetic cohort measures for the study of reproduction, the joint result of the elementary demographic processes. This is exemplified by the Net Reproduction Rate (NRR). Such synthetic measures are derived under some hypothesis such as constant rates of fertility and mortality and zero migration.

In contrast to such practice, the methods proposed here for the study of population reproduction and replacement[2] show there is no need to separate the different demographic phenomena in order to measure replacement, precisely because replacement is the net result of the different components of growth. We only need to observe real populations, where all the components naturally mix. Only at a later stage we can consider the separation of the contribution of each component to the observed patterns of replacement. The newly proposed measures refer to replacement in real populations both with a period and a cohort perspective. Cohort replacement takes a particularly simple form: a birth cohort of women has replaced itself to the extent that the number of female children they bore equals or exceeds their birth cohort size. Whereas a strict cohort measure would follow those women over time wherever they lived, most often we are interested in replacement within a geographical unit such as a country. In such a case births to foreign-born women from the same birth cohort are counted as contribution to the cohort replacement, whereas births to native born emigrants abroad are not. If we call B (c, x) the number of births born to women of birth cohort c of x years of age, the cohort birth replacement sum (CBRS) is given by

$$\mathrm{CBRS}(c) = \frac{\sum_x \mathrm{B}(c,x)}{\mathrm{B}(c)} = \sum_{x=a}^{b} \frac{\mathrm{B}(c,x)}{\mathrm{B}(c)} = \sum_{x=a}^{b} \mathrm{BRD}(c,x),$$

where $\mathrm{B}(c)$ is the total number of female births in the year of birth of the cohort. The $\mathrm{BRD}(c, x)$, *birth replacement densities*, are the age-specific components of birth replacement playing an analogous role to age-specific fertility rates (ASFRs) in the computation of the *total fertility rate* (TFR). All these quantities are based solely on information on births, not requiring information about population size. The ex-

[2] We follow Calot and Sardon's [2001] distinction between reproduction and replacement by which replacement measures include migration, whereas reproduction measures are only affected by fertility and mortality.

tension to period birth replacement is straightforward: it is based on the aggregation of birth replacement densities across period lines, instead of cohort lines:

$$\mathrm{PBRS}(t) = \sum_{x=a}^{b} \mathrm{BRD}(t, x) = \sum_{x=a}^{b} \frac{\mathrm{B}(t, x)}{\mathrm{B}(t - x)},$$

where $\mathrm{B}(t-x)$ refers to the number of female births in period $t-x$, the mother's birth cohort size for each of the children born in period t. The period birth replacement sum is closely related to the birth replacement ratio [Ortega, 2006; Del Rey, Cebrián, 2010; Del Rey, Ortega, 2011], defined as the ratio of the period number of births to a weighted average of the mothers' cohort size. The differences lie in the extra age-specific dimension provided by PBRS. Both indicators provide retrospective measures of cohort and period birth replacement. The difference between the period or cohort TFR and the Birth Replacement Sum is due to migration and mortality. Mortality reduces replacement, irrespective of fertility, because women do not bear children after death. Migration can go either way: women that migrate bear their children elsewhere, but immigrants bear their children in the country. The following relationship between the ASFRs and the BRD is used in order to transform one to the other:

$$\mathrm{BRD}(t, x) = \sum_{x=a}^{b} \frac{\mathrm{E}(t, x)}{\mathrm{B}(t - x)} \mathrm{ASFR}(t, x),$$

where $\mathrm{E}(t, x)$ is a measure of exposure to risk for women aged x at time t. In our case, the mid-year population is preferably used to estimate exposure. When, depending on the Lexis region considered, exposure corresponds to several cohorts, a weighted average of births' cohort size is obtained, with weights proportional to exposure time.

3. Data

The computation of Birth Replacement Densities and Sums requires only data on births classified by period and age/cohort of the mother. Such data has been estimated for all the European republics of the Former Soviet Union since 1960, until 2010–2011. Figure 1 shows the number of births since 1960 for all the republics based on data from [Demoscope, 2013] supplemented by data for 2011 from National Statistical Offices (NSOs). Births have been standardized to 100 in 1985. In this way, the level in 2011 represents the extent to which births have decreased since the late soviet period, and it is also connected to replacement since the 26 years since 1985 roughly correspond to mother's age at birth. Azerbaijan stands out with levels close to 100. Russia has increased recently to levels close to 80. Most of the rest of republics cluster at levels 40 to 60 percent of 1985 levels.

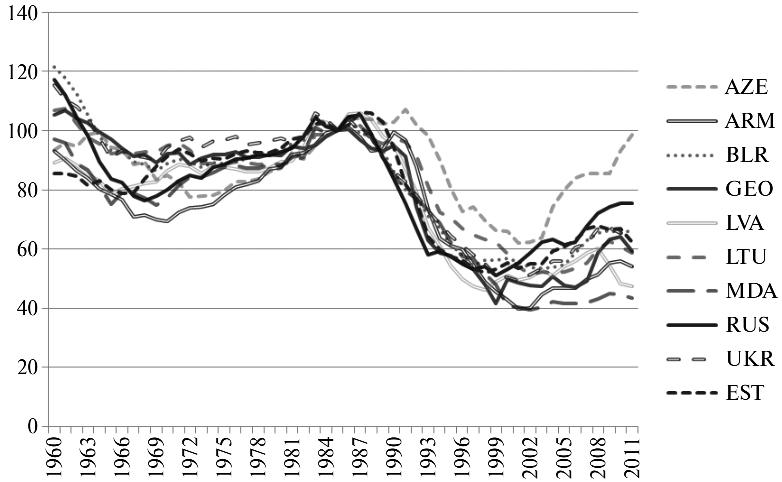


Fig. 1. Number of births (1985 = 100) in the European Republics of the Former Soviet Union

Cohort birth replacement sums require births classified by period and cohort throughout a cohort reproductive experience. Reconstructed births for Lexis triangles from Human Fertility Database since 1959 are available for Estonia, Lithuania, Russia, Belarus and Ukraine [Max Planck..., 2013]. Cohort birth replacement sums can then be compared to cohort total fertility computed from the same source.

Period birth replacement sums are estimated from period births classified by cohort (ideally) or age. [Eurostat, 2013a] provides cohort-period births by single years of age until 2011 for Estonia, Latvia, Lithuania, Belarus, Russia and Ukraine in the demo-fagec database, and [Eurostat, 2013b] age-period birth until 2010 for Moldova, Armenia, Azerbaijan and Georgia in the demo-fager database. Female birth counts since 1960 are used as denominators. The resulting *BRS* can be compared to TFR levels from [Demoscope, 2013] supplemented/replaced by data from NSOs for Azerbaijan, Armenia, Belarus and Russia.

4. Cohort birth replacement

Cohort Birth Replacement Sums are particularly simple to interpret. Take the 1960 birth cohort of women from the Russian Federation as an example. There were over their reproductive lifetime 2,4 million children born in Russia to women born in 1960. This 2,4 million divided by the 1,36 million women born in 1960 gives a Cohort Birth Replacement Sum of 1,76. In contrast, the cohort TFR for that generation is 1,85. The small difference is basically the effect of mortality. In any case, the generation born in 1960, a generation that had already experienced most of its childbearing during the Soviet period, did not reproduce itself.

Table 1 provides cohort BRS and TFR for two cohorts of women that have already (basically) completed their lifetime childbearing, the 1950 and 1965 cohorts, for the countries covered by the Human Fertility Database. The only generations that were reproducing themselves (cohort BRS bigger than 2,05; for a sex ratio at birth of 1,05), were those born in Estonia, despite the fact that their cohort TFR was lower than those in Russia in Lithuania for 1950. The reason is the high immigration received in Estonia of women born in other Soviet republics. This was so despite relatively high mortality levels, particularly for the 1950 cohort. This meant BRS to TFR ratios in the 80 percent range for most countries for the 1950 cohort, in contrast with levels close to 100 percent for the 1965 experiencing lower mortality. As a result, while fertility levels had declined for the generations born in 1965 experiencing a large part of their reproductive life in the post-independence period, their birth replacement was higher in all cases except Estonia due to the reductions in mortality, particularly infant mortality. The comparison between Estonia and Belarus for the 1950 cohort serves to highlight the large impact of differential mortality and migration on birth replacement: cohort TFR is exactly the same at 1,96, but BRS are widely different at 2,10 and 1,45 respectively, a 45 percent difference.

Table 1. Cohort Birth Replacement Sum and Total Fertility for selected Former Soviet Union republics. Female cohorts born in 1950 and 1965

Cohort	BRS		TFR		Ratio,%	
	1950	1965	1950	1965	1950	1965
Estonia	2,10	2,05	1,96	1,91	107	107
Lithuania	1,66	1,77	2,01	1,73	83	102
Russia	1,52	1,70	1,85	1,68	82	101
Belarus	1,45	1,63	1,96	1,69	74	97
Ukraine	1,72	1,66	1,90	1,67	91	99

Source: Own elaboration based on data from Human Fertility Database, Max Planck Institute for Demographic Research and Vienna Institute of Demography (2013).

5. Most recent period birth replacement

While the cohort BRS illustrate how important was mortality in the past, and the potential role of migration in birth replacement, the large population movements in the post-soviet space after independence largely affected generations that have not completed yet their childbearing. Large proportions of National populations left the country in the Baltics, Moldova and the Caucasus. The main recipient within the former Soviet Union has been Russia, with a Net Migration peak of 845 000 people in 1994 [Sievert et al., 2011]. These population movements are as large a factor in accounting for the evolution in the number of births depicted in Figure 1 as fertility levels. Period BRS and TFR are shown for the most recent date for all the European former Soviet republics in Table 2, together with the relative number of births for the same year. There are only two countries that remain at fertility levels of 1,3: Moldova and Latvia. But both countries have lost a good part of their female population of childbearing age due to emigration. As a result, BRS is 20 percent lower than TFR at extremely low levels close to 1 children per woman. They are associated with current births less than half the number in 1985. Georgia, another important sending country, shows the importance of migration on birth replacement: while TFR at 1,8 is moderately high, countries like Belarus with a TFR of 1,5 have BRS levels as high (or rather, as low) as Georgia, at 1,45. The rankings in births correspond to those in BRS and not to those of TFR. The three countries with a lowest BRS/TFR ratio are Moldova, Georgia and Armenia in that order, with more than 20 percent less births than expected according to TFR. The Baltics and Azerbaijan have lost a more moderate amount of births, in the 10–19 percent range. Belarus and Ukraine are almost on balance, while Russia, the main recipient country, benefitting from natality levels 7 percent higher than indicated by the TFR. The comparison between Armenia and Russia is telling: in both countries TFR is very similar, slightly below 1,6. In Armenia, a large sender, BRS is as low as 1,2 in contrast with 1,7 in Russia:

Table 2. Most recent period Birth Replacement Sum, Total Fertility and relative births (1985 = 100) for the European Former Soviet Union republics

Country	Year	Birth ratio (1985 = 100)	BRS	Mean Age at reduced birth	TFR	Ratio BRS/TFR, %
Estonia	2011	62,2	1,34	29,5	1,52	88
Latvia	2011	47,3	1,05	28,8	1,30	81
Lithuania	2011	58,7	1,29	28,9	1,50	86
Russia	2011	75,4	1,69	27,0	1,58	107
Belarus	2011	66,3	1,45	26,8	1,51	96
Ukraine	2011	65,9	1,43	26,5	1,40	102
Moldova	2010	44,7	0,99	26,3	1,31	76
Georgia	2010	64,2	1,42	26,1	1,83	78
Armenia	2009	55,3	1,23	25,8	1,55	79
Azerbaijan	2010	93,2	1,98	25,7	2,27	87

Source: Own elaboration based on data from [Eurostat, 2013a, 2013b; Demoscope, 2013] and National Statistical Offices (TFR).

a 37 percent difference, similar to the difference in relative births. The only country with fertility levels above replacement, Azerbaijan with a TFR of 2,3, is not able to reproduce itself when we take migration into account with a BRS slightly below 2.

The main advantage of BRS over Birth Replacement Ratios (BRR), is the possibility of an age-specific analysis of birth replacement densities. Figure 2 displays the most recent birth replacement densities for the years shown in Table 2. Besides the differences in level corresponding to the differences in BRS, the most salient characteristic lies in the contrast between the Baltic republics and the rest regarding the timing of fertility. In the three Baltic republics the mean age at reduced birth is relatively late, at around 29, despite the low fertility levels. This is in contrast with mean ages around 26 years of age in the Caucasus. Russia and Belarus occupy an intermediate position of 27 years, closer to the Caucasus. The late fertility of the Baltic states is connected with a relatively intense postponement transition by which union formation and first births occur at a later age [Kohler et al., 2002]. This process is still at its initial stages in the Caucasus. Postponement has strong implications for both fertility and birth replacement. While postponement is taking place, the relative dearth of women currently having children depresses natality in what has been named tempo-effect. [Bongaarts, Sobotka, 2012] have shown how the recent fertility rise in Europe is mainly connected with the decline in the pace of fertility postponement, in the same way that lowest low levels were connected with the acceleration of postponement. The implications for the future of birth replacement are therefore very different in the Baltics and in the rest of republics. In the Baltics postponement has basically already taken place, so that tempo effects are not expected to be as important as in the Caucasus, where fertility is still very young and there is a potential for postponement that could be associated with further reductions of fertility and birth replacement. In the case of Russia, there is still controversy regarding the extent to which the current increase in fertility is connected to a slower pace of postponement or to the impact of recent pronatalist policies [Frejka, Zakharov, 2012]. The still relatively young fertility in Russia, Belarus and Ukraine indicates the potential for further postponement in the future with a depressing effect on fertility.

6. Conclusions

In order to understand birth patterns in the post-soviet Republics, migration trends have been and remain as important a factor as fertility. The large migration flows after independence is the reason behind moderate increases in the number of births in many republics despite recent fertility increases. Cohort and Period Birth Replacement Sums highlight the contribution of changes in mortality and migration

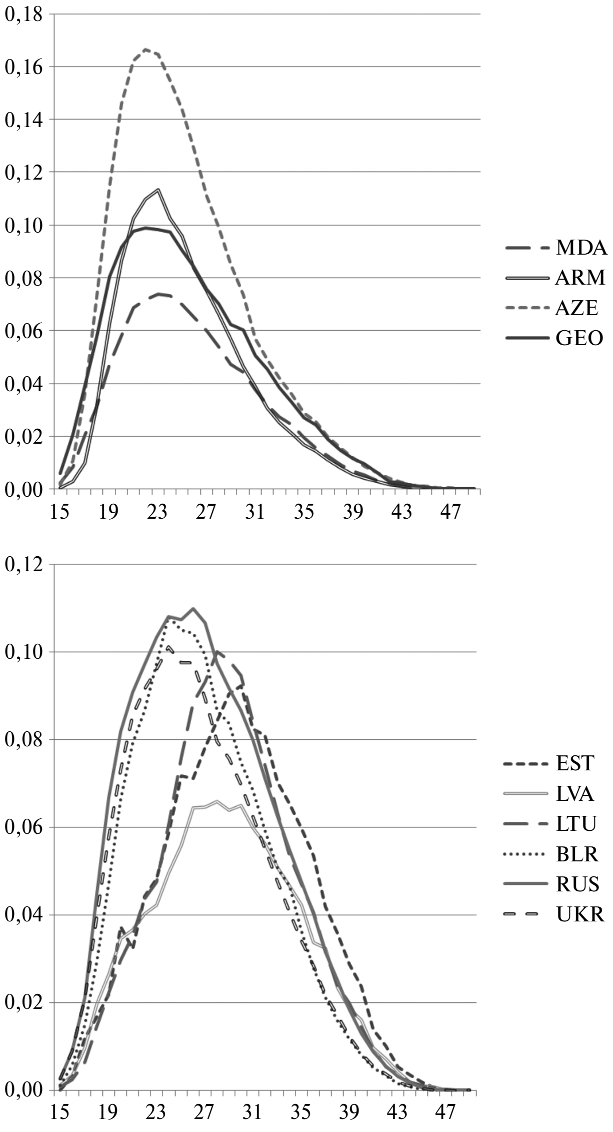


Fig. 2. Most recent Birth replacement densities in the European Former Soviet Union

to the number of births, with birth replacement levels 10–25 percent lower than TFR levels due to the missing women of childbearing age that have emigrated. Russia, the main recipient in the region, shows the opposite phenomenon with the presence of immigrant women adding births on top of a relatively higher fertility level.

References

Bongaarts J., Sobotka T. A demographic explanation for the recent rise in European fertility // Population and Development Review. 2012. No. 38 (1). P. 83–120.

Calot G., Sardon J.-P. Fécondité, reproduction et Remplacement. I. Les mesures longitudinales du remplacement // Population. 2001. No. 56 (3). P. 337–370.

Del Rey A., Cebrián M. Population replacement and migration in two Spanish regions during the twentieth century // Population. 2010. No. 65 (3). P. 481–498.

Del Rey A., Ortega J.A. La reproducción de la población en las provincias españolas (1975–2005). Análisis a través del reemplazo de nacimientos // Revista Internacional de Sociología. 2011. No. 69 (1). P. 91–120.

Demoscope. Демографические показатели по 15 новым независимым государствам. Институт демографии Национального исследовательского университета “Высшая школа экономики”, 2013. URL: http://www.demoscope.ru/weekly/pril.php.

Duthé G. et al. Mortality in the caucasus: An attempt to re-estimate recent mortality trends in Armenia and Georgia // Demographic Research. 2010. No. 22 (23). P. 691–732.

Eurostat. Live births by mother’s age at last birthday and legal marital status (demo_fagec), 2013a. URL: http://ec.europa.eu/eurostat/product?code=demo_fagec.

Eurostat. Live births by mother’s age reached during the year and legal marital status (demo_fager), 2013b. URL: http://ec.europa.eu/eurostat/product?code=demo_fager.

Frejka T., Zakharov S. Comprehensive analyses of fertility trends in the Russian Federation during the past half century. MPIDR Working Paper 2012–027, 2012.

Kohler H.-P., Billari F., Ortega J.A. The emergence of lowest-low fertility in Europe during the 1990s // Population and Development Review. 2002. No. 28 (4). P. 641–680.

Max Planck Institute for Demographic Research and Vienna Institute of Demography, 2013. Human Fertility Database. URL: www.humanfertility.org.

Ortega J.A. Birth replacement ratios: New measures of period population replacement. Working Paper 261. FUNCAS (Fundación de las Cajas de Ahorro), 2006.

Sievert S., Zakharov S., Klingholz R. The waning world power: The demographic future of Russia and the other Soviet successor states. Berlin: Berlin Institute for Population and Development, 2011.

R. Ramos,
A. Matano
Universitat de Barcelona,
Spain

REMITTANCES, EDUCATION AND RETURN MIGRATION. EVIDENCE FOR MOROCCAN IMMIGRANTS IN SPAIN[1]

1. Background and objectives

One of the issues much discussed in recent years is the impact of migrants' education level on remittance flows [Dustmann, Glitz, 2011; Yang, 2011; Rappoport, Docquier, 2005]. It has been argued in the migration literature that the negative impact of the brain drain can be offset by the remittances that skilled migrants send back home to their family. Do skilled migrants remit more or less than unskilled migrants? If they remit more than unskilled immigrants, the impact of brain drain will be lower for their home country. Given that most developed countries' immigration policies increasingly favour skilled migrants, whether they remit more or less than unskilled migrants has important policy implications for migrants' home countries. In fact, from a policy perspective, the concern is whether migration policies that shift the education composition of migrants affect remittances. Moreover, policies related to return migration are also attracting growing interest and, in particular, those intended to support the effective management of temporary migration and those that involve assistance for voluntary return. These policies can also affect remittances' flows as the behaviour of temporary and permanent immigrants is quite different. However, the return to the origin country could have additional benefits through different channels: first, they bring back with them the education and working experience they acquired abroad together with the social capital obtained from their migration experience and, second, they may come back with the savings accumulated during their stay abroad.

[1] The research leading to these results has received funding from the European Community's Seventh Framework Programme (FP7/2010–2.2–1) under grant agreement No. 266834. We also express our gratitude for the support received from Spain's Ministerio de Ciencia e Innovación (VI Plan Nacional de Investigación Científica, Desarrollo e Innovación Tecnológica 2008–2011) through the action ECO2010–16006.

The objective of this paper is to analyse the relationships between remittances behaviour, return migration and educational levels for immigrants in Spain putting special attention to one of the countries under the European Neighbourhood Policy: Morocco. The main contribution of the paper is to consider the heterogeneity of the immigrant population in Spain, an issue that has been omitted in the previous literature. In particular, we will carry out a specific analysis of three particular groups of immigrants in Spain: Ecuadorian, Romanian and Moroccan, who represent three different realities in terms of their countries of origin, but that also account for an important share of total immigrant population.

2. The National Immigrant Survey 2007

Our empirical analysis makes use of the 2007 National Immigrant Survey (hereafter, ENI) carried out by the Spanish National Institute of Statistics. The ENI provides detailed information on the sociodemographic characteristics of immigrants (e.g. age, gender, nationality, country of birth, marital status, education, legal status, and year of arrival in Spain), on their current work situation but also about their behaviour regarding remittances and their ties with origin countries. Regarding remittances, two different but related variables are considered in our analysis: first, to remit or not to remit and second the amount of remittances sent. The first variable is defined as a positive answer to the question: "Do you sent money out of Spain?" while the second is measured as the logarithm of the total amount of money sent overseas during the year 2007. Human capital is proxied in two different ways: first, the information on schooling levels has been recoded as the number of finished schooling years and, second, the different schooling levels have been grouped in 3 categories: primary studies, secondary studies and tertiary studies. This second specification permits us to avoid the critique related to the potential non-linearity of human capital. In relation to permanent and temporary migration, our data set only provides information on return intentions rather than realized returns. The data set allows us to consider whether the immigrants' plans are to stay in Spain, to return to their country in the next 5 years or to move to a third country in the same period of time. In our analysis, we consider two dummy variables related to the last two categories: return migration and circular migration. Other variables employed in the empirical analysis include gender, age, marital status, if spouse is living or not abroad, the number of children in the household and abroad, years since migration, employment status and annual income. In addition, a variable has been devised to capture immigrants' legal status, reflecting whether or not they have documents to become legally contracted employees under current Spanish law. We have also considered whether the immigrant asked for a loan in origin country when migrating, if there are plans to bring family to Spain, if they are in touch with family at the origin country and if they are owners of dwelling in Spain. Last, the province of residence in Spain is also considered in the empirical analysis to account for potential differences in the regional labour market of the immigrant. Observations have been excluded from the original sample for individuals with incomplete information concerning the variables of interest; individual who are under 16 or over 65 years of age; and those immigrants with Spanish nationality at birth and it comprises 11,013 immigrants.

3. Descriptive statistics, econometric specification and results

Table 1 provides some descriptive statistics on remittances, plans to return and education for all immigrants in Spain in 2007 and those coming from developed and developing countries, distinguishing between Ecuadorian, Romanian and Moroccan immigrants. As we can see the share of immigrants sending remittances is above 40% for the whole sample, but there are important differences according to the region of origin. Only 4,4% of immigrants from developed countries sent money abroad while this share is over 53% for those coming from developing countries. The behaviour of immigrants from Ecuador, Romania and Morocco is quite different. While Ecuadorian and Romanian remit more than the average immigrant from developing countries, Moroccan is clearly below this average. The amount remitted is also lower for Moroccan and Romanian than the average while the figure for Ecuadorian is substantially higher. Of course, this amount is related with the economic status of the different groups in Spain, but also with intentions to return: while 8 out of 10 immigrants from developing countries has plans to return to their origin country in the next 5 years, only 1 out of 10 Moroccan has these plans. The share for Ecuadorian and Romanian are substantially higher: 14,8 and 8,2%, respectively. From this table, we can also see that the association between remittances, intentions to return and education is not very clear. Ecuadorian have similar educational levels to Romanian, but their behaviour both in plans to return and remittances behaviour are quite different. In fact, the share of Moroccan immigrants with tertiary studies is also similar to the other two groups but they have clear preferences to stay in Spain. In the bottom part of the table, we focus only on immigrants with tertiary education. As we can see, there are still significant differences between the different groups of immigrants both in terms of intentions to return and their remittance behaviour

In order to analyse the factors behind remittances, we specify and estimate to different econometric models. First, we estimate a probit model for the decision to remit and, second, we estimate a regression model for the amount remitted. However, since certain factors affecting the probability of remitting, and those affecting the amount remitted, are linked, in the second case, a Heckman's sample selection model. Implementing the Heckman model requires the selection of variables that have an effect on the discrete choice of whether or not to send remittances, but not on the amount sent, so explanatory variables in both models will be different. The two models will be estimated using only information from immigrants from developing countries. The new sample is formed by 8,385 immigrants.

Table 1. Descriptive statistics on remittances, plans to return and education

	% of immigrants sending remittances	Amount remitted, €	% of return immigrants	Schooling years	% with tertiary education
All immigrants	41,6	1,922	6,9	11,0	21,8
Developed countries	4,4	3,613	2,6	11,6	31,7
Developing countries	53,2	1,880	8,3	10,9	18,7
Ecuador	65,9	2,268	14,8	9,6	7,1
Romania	59,7	1,387	8,2	10,5	6,8
Morocco	42,0	1,509	1,3	8,1	6,7

	% of immigrants sending remittances	Amount Remitted, €	% of return immigrants
Immigrants with tertiary education	29,2	1,954	7,0
Developed countries	4,1	2,761	3,8
Developing countries	42,6	1,912	8,7
Ecuador	60,6	1,275	9,0
Romania	67,6	1,891	8,8
Morocco	45,0	1,160	0,0

As independent covariates in the probit model, we include variables related to personal characteristics such as gender, age and education. Other variables that could affect the decision to remit are related to the economic situation in Spain, so we include years since migration and its square (as a proxy of assimilation in the host country), a dummy for legal status, a dummy taking value 1 if employed and a dummy if he is the owner of a dwelling in Spain. The situation and ties with the origin country are also relevant. In this sense, we include a dummy if the immigrant asked for a loan to come Spain and some additional variables related to the family circumstances. We also expect the probability to remit to decrease if the immigrant has to maintain children living in Spain, but to increase if the children or the spouse is residing abroad. A higher probability to remit is also expected if the immigrant is in contact with the family or friends in the country of birth, if there is the intention to bring some family members to Spain, or if the immigrant has plans to return to the home country during the next five years.

We have assumed that some of these variables may affect both the decision to remit and its magnitude, while others only influence the probability of sending remittances. However, there is no consensus in the literature about which factors affect the probability of remitting, and which influence both the probability and the amount remitted. Several robustness checks have been carried out in relation to the specification of the Heckman's selection model and are available on request. The results finally presented in the paper include variables related to personal characteristics (including education), family circumstances, plans to return and the log of annual income together with the selection term.

Results for the two models are shown in Table 2. In models (1) and (3), immigrant's education is proxied by schooling years while in models (2) and (4) is proxied by two dummies related to secondary and tertiary studies (primary studies is taken as the base category). Looking at the results for the probit model, we find no significant differences in terms of gender or marital status. Age seems to have a positive (although) very small effect on the probability to remit. Having the spouse abroad does not increase the probability to remit, but having the children in Spain decreases this probability while having children abroad clearly increases the probability being one of the individual variables with a higher effect. Having asked a loan and keeping in touch with the family at origin are also positive and significant. Years since migration and its square are both significant and show evidence of a non-linear relationship between the economic progress in Spain and the probability to remit: it increases during the first years in Spain but after 8–9 years it decreases substantially. The other variables related to the economic situation in Spain (legal status, employed) are also positive and significant except being the owner of a dwelling in Spain which turns out to be insignificant. If we focus on the main variables of interest in our analysis, we find a positive effect of plans to return but no differential effect of plans to move to a third country. Education has a negative effect both when proxied by schooling years or educational level dummies, a similar result to the one found in the literature. Last, if we look at the dummy variables associated to Ecuador, Romania and Morocco, we cannot reject a substantial different effect between these three countries and the rest of immigrants from developing countries. Once the effect of the covariates is discounted, the probability to remit of immigrants from Ecuador and Romania is 6 and 9 percentage points higher than in the rest of developing countries while this probability is 12 points lower in Morocco.

Similar results are found when we look at the results for the determinants of the annual amount remitted. As expected, the log of annual income has a positive and significant effect on the amount remitted. Education has, now, a positive and significant effect as found by [Bollard et al., 2011]. Plans to return, however, turns out to be insignificant to explain the amount remitted. Heckman's lambda is also significant showing evidence that both decisions are somehow linked. Last, the dummy variables associated to the three countries under studies show again clear differences among them. While remittances from Moroccan are not different of those from the rest of the world, Ecuadorian send much more (17%) and Romanian send less (–20%). The factors behind these differences among countries have not been identified by the literature and could be related to institutional and cultural differences that will be analysed in further research.

4. Final remarks

According to World Bank remittances statistics, remittances received from around the world accounted for the 7,3% of GDP in Ecuador, 5,0% in Romania and 8,9% in Morocco. Remittances from Spain accounted more than 40% in Ecuador, 30% in Romania and 25% in Morocco. Since 2007 up to now the economic crisis hitting the Spanish economy has affected international migration flows coming to Spain. However, while the Ecuadorian population in Spain has decreased substantially, Romanian and Moroccan population is still increasing although at a lower pace. This different evolution is not explained by a better relative situation in any of these countries.

Table 2. Econometric results

	Probability to remit: marginal effects		Log of amount remitted: Robust OLS coeff,	
	(1)	(2)	(3)	(4)
Male	0,00151 [0,0127]	–0,000867 [0,0127]	–0,0798* [0,0468]	–0,0809* [0,0470]
Age	0,00359*** [0,000832]	0,00426*** [0,000843]	0,00151 [0,00267]	0,00118 [0,00269]
Married	0,0223 [0,0144]	0,0232 [0,0145]		
Spouse residing abroad	0,0492 [0,0311]	0,048 [0,0312]	0,0932 [0,0691]	0,0918 [0,0693]
Children living in Spain	–0,0357*** [0,00752]	–0,0376*** [0,00754]	–0,135*** [0,0237]	–0,134*** [0,0238]
Children living abroad	0,0737*** [0,00978]	0,0710*** [0,00978]	0,143*** [0,0233]	0,144*** [0,0234]

	Probability to remit: marginal effects		Log of amount remitted: Robust OLS coeff,	
	(1)	(2)	(3)	(4)
Years since migration	0,0199*** [0,00456]	0,0192*** [0,00454]		
Years since migration squared	–0,00134*** [0,000216]	–0,00133*** [0,000214]		
Schooling years	–0,00481** [0,00199]		0,0141** [0,00686]	
Secondary education		0,0188 [0,0162]		0,033 [0,0527]
Tertiary education		–0,0814*** [0,0206]		0,143** [0,0722]
Legal status	0,0383** [0,0176]	0,0404** [0,0176]		
Employed	0,199*** [0,0134]	0,197*** [0,0134]		
Having a loan in origin country	0,134*** [0,0175]	0,132*** [0,0176]		
Plans to return to origin country	0,157*** [0,0212]	0,157*** [0,0211]	0,0769 [0,0698]	0,0772 [0,0699]
Plans to migrate to a third country	0,00449 [0,0645]	0,00796 [0,0657]	–0,0902 [0,194]	–0,091 [0,194]
Plans to bring family to Spain	0,318*** [0,0125]	0,317*** [0,0125]		
Keeping in touch with family at origin	0,359*** [0,0267]	0,357*** [0,0269]		
Owner of dwelling in Spain	–0,00559 [0,0168]	–0,00424 [0,0168]		
Log of annual income			0,446*** [0,0561]	0,447*** [0,0564]
Ecuador	0,0615** [0,0274]	0,0619** [0,0275]	0,168** [0,0791]	0,169** [0,0793]
Romania	0,0901*** [0,0257]	0,0812*** [0,0259]	–0,208** [0,0833]	–0,203** [0,0835]
Morocco	–0,119*** [0,0325]	–0,109*** [0,0325]	0,0464 [0,130]	0,0304 [0,131]
Heckman's lambda			–0,615*** [0,0865]	–0,610*** [0,0872]
Observations / R-squared	8,385	8,385	2,783 / 0,158	2,783 / 0,157

All models include regional fixed effects. Robust standard errors in brackets. *** p < 0,01, ** p < 0,05, * p < 0,1.

Several studies analysing the remittances behaviour of immigrants in different host countries have not explored potential differences among immigrants according to their region of origin. Most researchers have focused on the role of education, plans to return or other personal characteristics but no attention has been paid to other institutional and cultural characteristics that could explain this different behaviour. Our results emphasize the importance of education and the particular form of migration for immigrant behaviour, but also points that further research should explore new directions. From a policy perspective, our analysis also suggests that remittances need to be discussed in conjunction with other policies not only related to education or the particular form of migration but also to other channels potentially affecting migrants' decisions.

References

Bollard A., McKenzie D., Morten M., Rapoport H. Remittances and the brain drain revisited: The microdata show that more educated migrants remit more // World Bank Economic Review. 2011. No. 25 (1). P. 132–156.

Dustmann C., Glitz A. Migration and education // Handbook of the Economics of Education. 2011. Vol. IV. Ch. 4. P. 327–439.

Rappoport H., Docquier F. The economics of migrants' remittances. IZA DP1531, 2005.

Yang D. Migrant remittances // Journal of Economic Perspectives. 2011. No. 25 (3). P. 129–152.

Y. Roshchina

National Research University
Higher School of Economics

TO DRINK OR NOT TO DRINK: DEMAND FOR ALCOHOL IN MODERN RUSSIA

1. Introduction[1]

The problem of alcoholism in Russia remains one of the most urgent in the beginning of the XXI century as well as hundred years ago. The features of alcohol use in modern Russian society make it possible to consider it as a very dangerous. Many key parameters of alcohol use and its consequences have dramatically rose during the last 20 years (volume of alcohol consumption, morbidity and mortality rates, criminality because of abusing spirits, susceptibility to alcoholism of various socially-demographic groups and population strata). World health organization (WHO) experts assert that every fifth man in Russia and the CIS countries dies of the illnesses due to alcohol consumption. According to WHO experts, annual consumption of pure alcohol more than eight liters is hazardous to health and also to human life [WHO, 2010]. At the same time Rosstat[2] data show that spirits sales (in pure alcohol per capita) exceeded 9 liters a year in 2009 in Russia. But some other experts believe it to be considerably higher (up to 18 liters per capita including moonshine).

Consumption of substances changing of consciousness and producing the dependence effect (in particular alcohol, cigarettes, drugs) is named “addictive behavior”. From the economic point of view, the use of these goods damage population health. This one, in turn, influences incomes, efficiency, expenses on services of public health system. “The total tangible cost of alcohol to the European Union as it existed in 2003, has been estimated at €125 billion, 1,3% of the gross domestic product” [WHO, 2010, p. 8].

[1] This study was carried out within the National Research University Higher School of Economics Academic Fund Program in 2012–2013, research grant No. 11-01-0213.

[2] FSSS, Federal State Statistics service. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite.eng/.

2. Methodology

Methodology of empirical research. The purpose of this research is to find out the economic and social factors influencing alcohol consumption by Russians in 2006–2011. Russian population at the age over 15 years is its object.

"The Russia Longitudinal Monitoring Survey (RLMS-HSE)"[3] is an empirical basis of this project. It represents a number of annual national representative inquiries on the basis of the likelihood stratified multistage territorial sample developed with the assistance of leading world experts in this area. The most important here is the panel nature of the data that allow to use lagged variables and to test panel regressions. We use data for 2006–2011.

The methodology of estimation of demand for alcohol. In this paper, we will follow the methodology of estimation of demand for addictive goods offered by [Becker, Grossman, Murphy, 1994] and then developed by [Labeaga, 1999]. Their theoretical approach is based on the model of rational addiction. [Becker, Grossman, Murphy, 1994] tested the demand for tobacco on aggregate data, using information about expenditure on tobacco. They also offered a way to estimate the model with lagged and leaded consumption using the IV (instrumental variables) of tobacco past and future prices as they are not correlated with the error term.

Consumption of alcohol is usually censored at two levels. Firstly, we can assume that an individual makes a decision on participation in the consumption, i.e. "to drink or nor to drink". The model on participation is usually tested with the use of Probit regression. Drinkers or smokers might have their consumption on a zero level, depending on the time of survey. [Labeaga, 1999] proposed to use the Tobit model for the estimation of demand using the Mills inverse ratio for correction bias. This methodological approach is based on the idea of double-hurdle theoretical model.

We believe that a two-step consumer decision (to drink or not to drink and that how much drink) requires a two-step model. Firstly, we will estimate the equation of participation with a binary depending variable (=0 for an abstainers and =1 for a drinkers). Than we will calculate the Mills inverse ratio to introduce it in the Tobit model. This one is estimated for drinkers only, but the consumption of "light drinkers" is equal to zero (as it is assumed in double-hurdle model).

---

[3] "The Russia Longitudinal Monitoring Survey of NRU-HSE (RLMS-HSE)", accomplished by the National research university Higher school of economics and Joint-Stock Company "Demoscop" with the assistance of the Carolina Population Center at the University of North Carolina at Chapel Hill and Institute of Sociology of the Russian Academy of Sciences. Sites of RLMS-HSE survey: http://www.hse.ru/rlms, http://www.cpc.unc.edu/projects/rlms.

The problem is that in both myopic and rational addiction models there is the endogeneity of explanatory variables being equal to the lagged and lead dependent variable. Some researchers used lagged and leaded prices as the instrumental variables in this case [Becker, Grossman, Murphy 1994; Andrienko, Nemtsov, 2005]. So we decided to use as instrument individual income in the past (income in the future can not be used because it should be dependent on the present alcohol consumption), smoking in the past and in the future (smoking status as the instrument for drinking status and number of cigarettes used as the instrument for alcohol consumption), and prices and sales of pure alcohol in the past and in the future. All pooled regressions are estimated as clustered by individuals.

3. Estimation of the participation model[4]

It was found out that the risk to be drinker is higher for men, people of middle age and those who live in the regional centers. Our estimation has shown that income per capita is insignificant but log of individual income influence the participation decision positively. At the same time the effect of incomes of all other family members is negative. We use here total income but not the income per capita as we control the number of household member (separately adults and children). All this results correspond to the theoretical hypothesis.

Now we turn our attention to other additional variable included in the model. First of all there are variables on drinking status of respondent in the past and of his/her relatives in the present. As one can see, to be drinker in the past strongly increase the risk to not be abstainer in the present. This fact also corresponds to the theory of the "myopic" consumer. If respondent's spouse use alcohol, it has the positive impact on the decision to be drinker, as for as the presence of other drinkers in the household. At the same time the abstainer status of spouse is the important factor of the same status of respondent. Here, as one can conclude, we see the cross influence of two variables: marital status and whether spouse is drinker. In general, married people have more chances to drink alcohol. But it is the truth only for those whose spouse is not abstainer.

Family structure also influences the addictive behavior. There are few drinker in large households (taking into account adults only). It should be expected that baby is a good argument for woman for not to drink. But it is difficult to explain why women from households, were there are children of 1–2 years old, are more disposed to be drinkers than that ones from family without kids. Men are drinker less probably in the families with children of 7–15 years.

[4] All tables with the results of models estimations were omitted due to the space limits.

The educational level is a negative factor of drinking alcohol (but in static model without past drinking status it is positive). Some theoretical approach and empirical estimation have shown that for some reason more educated people should be less disposed to use alcohol. In the matter of fact, last medical researches confirmed that the moderate alcohol consumption is even favorable for health. This can explain why educated individuals do not refuse drinking. At the same time the most important harm to the health is caused not by the alcohol use, but amount of consumption. And demand model estimation shows that more educated people drink less of pure ethanol. But the university diploma is significant only for women, and technical school diploma — only for men. Employment status in the past is also a significant factor of alcohol use. The chance of drinking is higher for unemployed. We believe that unemployed Russian men should be more stressed that employed ones because of their fidelity to the stereotype that man must be the breadwinner. May be it confirms the social theory considering alcohol use as the escape from some problems and bad emotional state.

As it was foreseen, nationality is the important factor of alcohol use. Unfortunately, we have no information about people religion in these rounds; that is why nationality can be used as a proxy. As social theory says, religion creates serious barriers for some social action, including alcohol prohibition. That is why it is not surprisingly that Tatars (most of them are Muslim) both men and women are less liable to weakness for alcohol than Russians. But such dependence was not confirmed for people of North Caucasus and Volga and Russian North.

It was expected that the bad health (measured as self-estimation in the past) is a serious argument for to be abstainer, besides the influence of the great age. It was confirmed for static choice model, but in this myopic model it is insignificant. We also noted that some fact confirms the concept of alcohol use as the some sort of escape; but it is not confirmed for the variable, measuring the anxiety (in the past) about future income (as well as for the life satisfaction).

Finally, let look on the prices impact. In the model using the calculated price on pure alcohol any dependence was not found. If we include regional prices on different beverages we found some confirmation of the economic theory, because the prices on vodka and wine have the negative effect, but only for women. But the prices on beer have the positive effect on the decision to be drinker that looks not corresponding to the theory. If so all measures of tax politics aimed on reducing of alcohol use will have controversial effect.

We see here at list two possible explanations. The first one appeals to the theory of demand and supply where prices result the balance of demand and supply. Thus the higher demand on beer (i.e. the percent of drinkers) would increase the price on it. This may express the differences as between regions as between years. As a matter of fact, real prices on vodka and fortified wine were diminishing and beer price were increasing in 2006–2011 according Rosstat data. At the same time the percentage of drinkers among Russians has fallen. But the average price on beer has increase by 15%, and the average price on vodka has decrease by only 5%: at the same time the regional difference in prices was much higher. For example, in 2011 the average price on the one liter of vodka in Tatarstan was 208 rubles (the lowest), and in Kamchatka — 415 rubles (the highest), i.e. more than 2 times. The same difference was found in the beer prices (minimum — 48 rubles, maximum — 100 rubles). So, we can expect the greater impact of regional difference in price on the alcohol use.

According to the data, there is a significant correlation between prices on all alcoholic beverages, and also between prices, regional level of average income per capita and the probability to be drinker. So, in more wealthy regions the prices on all alcoholic beverages are higher as well as the percentage of drinkers, but at the same time the relative price of beer in comparison to vodka (beer price divided to vodka price) is lower. That is why the influence of prices on decision to be drinker in the model estimated is relative: for the average vodka price the influence on beer price is positive, and for the average beer price the influence of vodka price is negative. The influence of prices on the decision to drink vodka or/and beer in Russia was found by [Yakovlev, 2012], but it was estimated as negative. But the most important should be the influence of prices not on the decision to be drinker, but on the volume of alcohol consumed because the alcohol abuse and not the use is the threat to the health and violence. Let us now to pass to the results of the estimation of the demand model.

4. Estimation of the demand model

Now we will explain the results of our estimation of demand models. Static model of alcohol consumption was estimated as a tobit regression including inverse Mills ratio. So the lagged and lead consumption are not included and there is no problem with it's estimation. We found the coefficients in the model for all population (testing the influence of the log income per capita as well as the square dependence on income) and for men and women separately.

We can look now at the significance of coefficients. As it could be predicted, men are drinking more than women. Influence of age is square as it was found in the selection model. Higher education has the negative effect on the amount of the alcohol consumed (but only for men). This fact conform the theoretical idea about it. People who worked in the past (T – 1) are less moderate consumers than the unemployed. Income per capita has predicted positive impact but only for women. The square dependence of consumption on income was also confirmed for the whole sample and for women. As social theory predict, there is a high correlation between the alcohol consumption of family members. The influence of family size remains significant. So, married women drink less than single ones, as well as those who have children under 1. But there is no difference between single and married men, and babies under 3 even stimulate alcohol consumption of men. May be the birth of a child can be treated as some sort of stress for fathers leading to the increase of drinking. Older children (of 7–15 years) stimulate the reduction of alcohol consumption by men. Both men and women drink less in the great families (measured as the number of adults over 16).

Nationality is insignificant for the demand model (besides woman from North Caucasus), and it means that ethnic barriers are high at the decision about drinking but not about consumption lever for those who decided to drink. As in the selection model family structure is important parameter. Health was not one of the barriers to drink, being drinker signifies also to not worry about health and not reduce the alcohol consumption. The fact of negative impact of life satisfaction (in the past) on the present consumption looks no surprisingly because the bad emotional state is predicted as the possible determinant of heavy drinking.

There are some influence of the site characteristics. So, women in the villages consume less than in the cities being the administrative center of the region. Regional unemployment rate has positive influence on female consumption that can also confirm the theory of problem escape. If there are cafes and restaurants in the site it has some negative influence on consumption, we believe that this let is possible to make alcohol use more institutionalized and less inclined to be “heavy”. But our hypothesis that the presence of a stadium or a park in the sit can create an alternative way to pass the leisure was not confirmed, just on the contrary.

The influence of the prices does not confirm the economic theory. The prices on vodka and beer are insignificant (on the contrary to the selection model), and these two alcoholic beverages ensure more than 80% of all pure alcohol consumed, so the influence of its’ prices should be the most important. Only the price on the fortified wine has the predictable effect but only for men; on the contrary the price on the wine under 14% influence the consumption of women positively. Some possible explanation of the price influence was given above.

The static model also show that the alcohol consumption was reduced in 2008–2011 in comparison with 2006.

But these conclusions were made only for the static model, i.e. if the effect of lagged consumption (or the stock of habits) is negligible. But the most important result of the economic theory is the addictive character of alcohol use so we can expect that the influence of habits (consumer capital) should be significant. In the micro level only panel data give us possibility to include the past consumption in the myopic model. As it was said above the estimation of such a model requires the use of instrumental variables; lagged alcohol consumption was instrumented by the lagged tobacco use (there are very high correlation between these two variables), the lagged income per capita, regional price on pure alcohol and regional level of pure alcohol sales (in liters). The influence of lagged alcohol use was found significant and positive that confirm the theory of "myopic" consumption.

Some of the independent variables keep their significance: gender, consumption of alcohol by other family members, family size and baby presence in the households. Other are influencing only for women: income, age, marital status, nationality of North Caucasus and living in the village. Education, past employment status, life satisfaction, social infrastructure (cafes, restaurants and stadiums) became insignificant. More contradictory result is the positive influence of the Tatar nationality on the men alcohol consumption.

All prices on alcoholic beverages are insignificant in the myopic model for women. Men's consumption is influenced by fortified wine price negatively and by wine and beer prices positively. Vodka price is insignificant. These facts do not confirm the theory.

New let us see on the results of the rational addiction model testing. Lead alcohol consumption was instrumented by future tobacco consumption and regional prices on pure alcohol (T+1) and alcohol sales (in liters). Both past and future alcohol consumption has positive impact that confirms the theory of rational addiction. Alcohol use of other family member and gender, as the family characteristics and nationality for women keep their significance. But the influence of all other variable including prices is almost negligible.

Inverse Mills ratio is significant and negative in static models, what let us to conclude that estimation without this correction would bias the coefficients. In all regression with lagged and lead consumption inverse Mills ratio is significant but positive. It means that in myopic and rational addiction models there is a positive association between the stochastic components in both the consumption and the selection model.

5. Conclusions

The main conclusion of our research is that in modern Russia culture seems to be more important factors of alcohol consumption than the change in prices on alcoholic beverages. May be the one of the most important is the collective way of this practice. The influence of the consumer capital (i.e. the addiction) also is very high so we can not expect that the increase of prices on alcohol will stimulate it's consumption decrease. The most probable in this case is the change of the structure of consumption in favor of more cheap brands of moonshine of alcoholic surrogates. But the fall of alcohol consumption need some long-term measure aimed on the culture changing.

References

Becker G.S., Grossman M., Murphy K.M. An empirical analysis of cigarette addiction // American Economic Review. 1994. Vol. 84 (3). P. 396–418.

Labeaga J.M. A double-hurdle rational addiction model with heterogeneity: estimating the demand for tobacco // Journal of Econometrics. 1999. Vol. 93. P. 49–72.

WHO. Report on alcohol and health 2010. World Health Organization, 2010.

К. Абанокова

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»,

М. Локшин

Всемирный банк

АДАПТАЦИОННОЕ ПОВЕДЕНИЕ ДОМОХОЗЯЙСТВ В УСЛОВИЯХ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ШОКОВ

1. Введение

С 1994 г. российские домохозяйства испытали два больших экономических кризиса (в 1998 и 2008 гг.), повлекших за собой беспрецедентное снижение доходов. Сталкиваясь с экономическими шоками, домохозяйства ищут стратегии, позволяющие не допустить снижение уровня потребления. Они могут кредитовать, сберегать или продавать активы, изменять предложение труда, мигрировать. Подобные стратегии носят название самострахования [Skoufias, 2003]. Домохозяйства также могут использовать как неформальные связи, так и частные, или государственные институты страхования [Fafchamps, Lund, 2003].

Одним из механизмов является объединение индивидов, посредством чего изменяются размер и структура домохозяйств [Frankenberg et al., 2003]. Почему домохозяйства и их члены выбирают изменение своей структуры как способ приспособления в условиях экономических шоков? Слабый рынок труда и высокие цены на жилье делают самостоятельную жизнь менее привлекательной и повышают вероятность того, что индивиды будут делить жилье с родителями, друзьями или романтическими партнерами, чтобы экономить на расходах. Исследуя причины кризиса на рынке жилья в США, Ли и Пэйнтер [Lee, Painter, 2013] обнаружили, что во время рецессии вероятность образования нового домохозяйства снижается на 1–3 п.п. Используя данные за 30 лет по США, Мацудария [Matsudaira, 2010] пришел к выводу, что ухудшение экономической ситуации, сопровождающееся падением реальных заработных плат, ростом уровня безработицы и арендной платы, повышает вероятность объединения индивидов в домохозяйства. Используя панельные данные по американским семьям, Каплан [Kaplan, 2009, 2010] обнаружил, что потеря работы увеличивает вероятность возвращения подростков в родительскую семью в тот же месяц на 64% для мужчин и на 71%

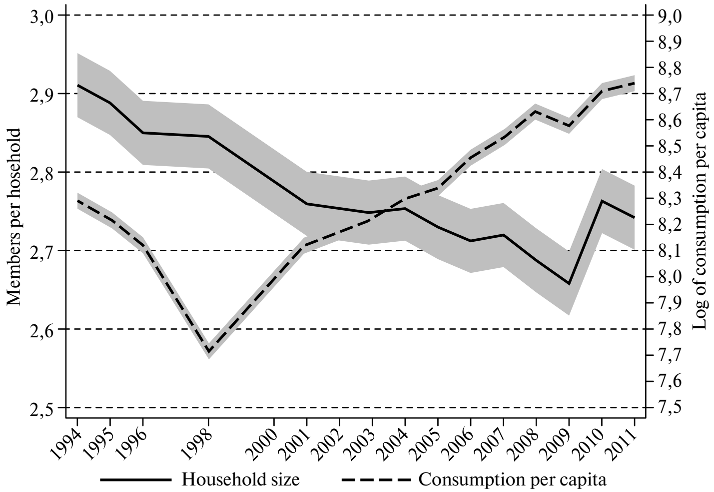
для женщин. Автор объяснил это тем, что возможность возвращения в родительский дом является способом страхования молодых людей от рисков на рынке труда. На основе европейских панельных данных было обнаружено, что статус занятости и доход оказывают значимое влияние на решение подростков покинуть родительскую семью [Aassve et al., 2002]. На примере когорты британцев Эрмищ и Ди Сальво [Ermisch, Di Salvo, 1997] подтвердили отрицательное влияние безработицы и высоких цен на рынке жилья на вероятность образования нового домохозяйства.

Среди преимуществ совместного проживания могут быть экономия на масштабе в производстве и потреблении как общественных, так и частных благ [Foster, Rosenzweig, 2002]. Домохозяйства также могут воспользоваться ростом отдачи от производства в домашнем хозяйстве таких благ и услуг, как еда, дети, престиж, здоровье, которая возникает за счет специализации. Домохозяйства также имеют возможность приобретать крупные покупки со скидкой (оптом) [Nelson, 1988]. Совместное проживание может быть также способом преодоления провалов рынка, связанных с ограничениями доступа к кредитным средствам, а также формальным способам страхования [Fafchamps, 1999]. Возможность получения внутрисемейных трансфертов играет также значительную роль в решении о совместном проживании [Haider, McGarry, 2006]. Среди неэкономических преимуществ совместного проживания можно выделить совместное времяпрепровождение и отдых.

Среди потенциальных издержек совместного проживания может быть дезэкономия на масштабе в производстве субститутных благ. В дополнение к экономическим издержкам совместное проживание может также ущемлять частное пространство и независимость. Среди неэкономических недостатков совместного проживания можно выделить тот случай, когда увеличение размера домохозяйств приводит к чрезмерной плотности домохозяйства (перенаселенности).

Наша работа основана на данных панельного обследования РМЭЗ–ВШЭ. Панель предоставляет не только детальную историю домохозяйств, попавших в первичную выборку, но и включает семьи, которые впоследствии отделились от семей первоначальной выборки. Для анализа мы используем панельную несбалансированную выборку из 16 789 домохозяйств, 50% из которых наблюдаются по крайней мере в течение двух последовательных раундов, 25% — в течение семи последовательных лет и более.

На рисунке показано изменение потребления и размера домохозяйств между 1994 и 2011 гг. В среднем подушевые расходы домохозяйств снизились в течение кризисных годов: в 1998 г. — на 24% г. и в 2008 г. — на 7%. Размер домохозяйств неуклонно снижается с середины 1990-х гг.: с 2,9 в 1994-м до 2,7 в 2011-м.



Динамика расходов и размера домохозяйств, 1994–2011 гг.

Рисунок также показывает, что замедление темпов снижения и увеличение размера домохозяйства происходили во время или вскоре после экономических кризисов 1998 и 2008 гг. Финансовый кризис 1998 г. несколько замедлил снижение размера домохозяйств, тогда как кризис 2008 г. привел к росту их размеров. Таким образом, несмотря на устойчивую тенденцию снижения среднего размера домохозяйств, существуют краткосрочные сдвиги в структуре домохозяйств, которые могут быть вызваны экономическим кризисом.

2. Теоретическая часть

Фостер и Розецвейг [Foster, Rosenzweig, 2002] разработали формальную модель структурных изменений в семье для исследования факторов разделения фермерских домохозяйств, в то время как Хаяши [Hayashi, 1995], сравнивая двух- и однопоколенные японские домохозяйства, использовал модель, в которой решение о совместном проживании зависит от спроса на общественные блага.

Рассмотрим модель, в которой индивид имеет предпочтения относительно потребления благ и частного пространства. Предположим, что он принимает решение о совместном проживании. Преимущества совместного проживания связаны с экономией на масштабе и специализацией, а издержки — с потерей частного пространства, причем существует обратная зависимость между приобретением частного пространства и долей дохода индивида в общем семейном бюджете.

Полезность индивида представлена в виде дважды дифференцируемой функции от потребляемых благ (частных, общественных и созданных в домашнем хозяйстве), частного пространства и его предпочтений относительно совместного проживания:

$$\begin{aligned} &U = U(C(s), R(s), X); \\ &U_c > 0; \;\; U_{cc} < 0; \\ &U_r > 0; \;\; U_{rr} < 0; \\ &C_s > 0; \;\; R_s < 0; \\ &s \in [0, 1], \end{aligned} \tag{1}$$

где C — индивидуальное потребление благ; R — частное пространство; X — вектор индивидуальных предпочтений; s — параметр, определяющий долю индивидуального дохода в общем семейном доходе.

Предельные полезности благ и частного пространства предполагаются положительными, а сама функция полезности — вогнутой по C и R. Поскольку предпочтения индивида строго монотонны, функции полезности непрерывны, то для того, чтобы найти оптимальное значение C, R, достаточно решить задачу, которая состоит в максимизации полезности индивида на ресурсном ограничении:

$$\begin{aligned} &\max U_i(C_i, R_i, X_i); \\ &s.t. C_i = \Omega(w_i, s_i); \;\; \Omega(w_i, 0) = w_i; \;\; \Omega(w_i, 1) > w_i, \end{aligned} \tag{2}$$

где w — индивидуальный доход.

Задано также условие преобразования доходов в расходы (Ω): с ростом доли дохода в семейном бюджете растет индивидуальное потребление за счет того, что каждый член домохозяйства имеет возможность пользоваться преимуществами совместного проживания, тогда как при снижении доли дохода в общем доходе возможность использования преимуществ совместного проживания нивелируется.

Оптимальное решение будет достигаться в точке, где $\frac{\partial U_i}{\partial C_i} = \frac{\partial U_i}{\partial R_i}$. То есть в равновесии увеличение полезности за счет роста потребления на один дополнительный рубль равен снижению полезности за счет потери личного пространства. Если индивид испытывает негативный шок, связанный со снижением дохода с w до w_1, его потребление падает и, поскольку функция полезности вогнутая, то

$$\frac{\partial U_i}{\partial C_i(w_i^1, s_i)} > \frac{\partial U_i}{\partial R_i(s_i)}. \tag{3}$$

Новое равновесие достигается за счет снижения частного пространства индивида:

$$\frac{\partial U_i}{\partial C_i(w_i^1, s_i^1)} = \frac{\partial U_i}{\partial R_i(s_i^1)}, \tag{4}$$

где $s_1 > s$.

Таким образом, со снижением дохода индивид становится более склонен к объединению, жертвуя частным пространством ради компенсации потребления.

Рост удельного веса дохода индивида в общем семейном бюджете означает более интенсивное использование преимуществ экономии на масштабе. Однако это не обязательно должно привести к объединению. Наибольшая отдача от экономии на масштабе возникает в случае, когда индивиды принимают решение объединиться.

Пусть существует ненаблюдаемая величина s^* — это некоторое пороговое значение параметра s, достижение которого заставляет индивидов объединяться друг с другом. Из уравнения (2) можно заключить, что s^* зависит от характеристик домохозяйства и индивидуальных характеристик. Предположим, что ненаблюдаемая функция может быть аппроксимирована линейной комбинацией переменных X:

$$s_i^* = X_i\beta + \varepsilon_i,$$

где X_i — вектор экзогенных характеристик индивида.

Тогда в зависимости от значений s* мы наблюдаем ex-post решение индивида о том, съезжаться или не съезжаться. В этом случае наблюдаемый выбор состояния индивида (M) будет принимать только два значения:

$$\begin{aligned} &M_i = 1 \text{ (когда индивид съезжается), если } s^* > 0; \\ &M_i = 0 \text{ (когда индивид не съезжается), если } s^* \leq 0. \end{aligned} \tag{5}$$

Более того, если отдельные наблюдения являются независимо и одинаково распределены (*iid*), ошибки нормально распределены, вероятность того, что индивид примет решение съезжаться, может быть оценена с помощью пробит-модели.

Преимущества совместного проживания в данной модели будут зависеть от взаимодополняемости и взаимозаменяемости индивидуальных характеристик членов домохозяйств. Эти предсказания предоставляют базу для эмпирического исследования.

3. Эмпирические результаты

В ходе эмпирического анализа мы используем несколько подходов к определению причинно-следственной связи между изменением доходов домохозяйств и изменениями структуры семьи. На первом шаге мы измеряем воздействие шока как изменение расходов домохозяйств до и после кризиса — рефлексивный метод оценки[1]. Рефлексивный метод оценки содержит ряд недостатков. Во-первых, он не учитывает ненаблюдаемые характеристики, влияющие на попадание домохозяйств в группу пострадавших от кризиса. Во-вторых, не позволяет изолировать влияние кризиса от адаптации домохозяйств к кризису. В этом случае ключевым моментом является определение для каждого домохозяйства альтернативной ситуации — гипотетического дохода, который они бы имели в период кризиса, если бы не случился кризис. В качестве гипотетического дохода выступает предсказанный доход в посткризисный период. Влияние кризиса в этом случае будет определяться двумя способами — как разница между предсказанным доходом в посткризисный период, рассчитанным на основе предкризисного тренда, и:

1) фактическим доходом в посткризисный период;

2) предсказанным доходом в посткризисный период, рассчитанным на основе посткризисного тренда.

На примере кризисов 1998 и 2008 гг. мы получили результаты, которые подтверждают изначально выдвинутую гипотезу (табл. 1, 2). Переменная негативного шока оказывается высокозначимой в последних спецификациях. Другими словами, домохозяйства, испытавшие сокращение доходов, имеют большую вероятность увеличиться в размерах, в частности объединиться с другими взрослыми индивидами, чем домохозяйства, чьи доходы выросли или остались неизменными.

4. Заключение

Используя данные РМЭЗ–ВШЭ, мы рассмотрели поведение домохозяйств в период двух макроэкономических шоков — 1998 и 2008–2009 гг. Результаты нашего исследования говорят о том, что решение об изменении структуры семьи может быть эндогенным по отношению к экономическим факторам. Какие проблемы могли возникнуть в ходе эмпирического анализа

---

[1] Метод оценки воздействия программы, когда за контрольную группу принимаются участники программы до ее начала и сравниваются изменения, произошедшие с ними в ходе ее реализации.

Таблица 1. Регрессионные результаты по кризису 1998 г. (пробит-регрессия)

	Любое изменение в структуре домохозяйства	Увеличение размера домохозяйства	Объединение со взрослыми индивидами
Шок: изменение логарифма расходов до и после кризиса			
Отрицательный шок (фиктивная переменная)	0,089 (0,057)	0,205** (0,078)	0,176* (0,071)
Шок: разница между предсказанным логарифмом расходов в посткризисный период, рассчитанным на основе предкризисного тренда, и фактическим логарифмом расходов в посткризисный период			
Отрицательный шок (фиктивная переменная)	–0,038 (0,054)	0,151** (0,072)	0,154* (0,081)
Шок: разница между предсказанным логарифмом расходов в посткризисный период, рассчитанным на основе предкризисного тренда, и предсказанным логарифмом расходов в посткризисный период, рассчитанным на основе посткризисного тренда			
Отрицательный шок (фиктивная переменная)	0,052 (0,035)	0,271*** (0,067)	0,242*** (0,063)

Примечание. Робастные стандартные ошибки (в скобках) получены с помощью процедуры бутстрапа (500 повторений) с кластеризацией по первичной единице отбора в выборку (psu). Уровни значимости: *** p-value < 0,01, ** p-value < 0,05, *p-value < 0,1. Контрольные переменные, которые были использованы в регрессиях: возраст главы семьи домохозяйства (квадрат возраста), доля детей до 7 лет, доля детей от 8 до 17 лет, доля женщин и мужчин в среднем возрасте, доля пенсионеров, логарифм размера домохозяйства (в квадрате), число поколений в составе домохозяйства, доля работающих и неработающих членов домохозяйства, региональные характеристики (тип поселения, проживание в столице, федеральные округа).

и привести к смещенным результатам. Одной из проблем является эндогенность. Существует много ненаблюдаемых факторов, которые одновременно могут оказывать влияние на изменение как доходов, так и структуры домохозяйства. Еще одна проблема — истощение панели, в результате чего изменения между волнами могут быть подвержены риску смещения. Оценки, полученные по этим данным, будут смещены из-за того, что домохозяйства, оставшиеся в панели, являются неслучайными.

Литература

Aassve A., Billari F.C., Mazzuco S., Ongaro F. Leaving home: A comparative analysis of ECHP data // Journal of European Social Policy. 2002. No. 12 (4). P. 259–275.

Ermisch J. Prices, parents and young people’s household formation // Journal of Urban Economics. 1999. No. 45 (1). P. 47–71.

Ermisch J., Di Salvo P. The economic determinants of young people’s household formation // Economica. 1997. No. 64. P. 627–644.

Таблица 2. Регрессионные результаты для кризиса 2008 г. (пробит-регрессия)

	Любое изменение в структуре домохозяйства	Увеличение размера домохозяйства	Объединение со взрослыми индивидами
Шок: изменение логарифма расходов до и после кризиса			
Отрицательный шок (фиктивная переменная)	0,097** (0,048)	0,130* (0,055)	0,093 (0,062)
Шок: разница между предсказанным логарифмом расходов в посткризисный период, рассчитанным на основе предкризисного тренда, и фактическим логарифмом расходов в посткризисный период			
Отрицательный шок (фиктивная переменная)	–0,029 (0,050)	0,171*** (0,057)	0,145** (0,062)
Шок: разница между предсказанным логарифмом расходов в посткризисный период, рассчитанным на основе предкризисного тренда, и предсказанным логарифмом расходов в посткризисный период, рассчитанным на основе посткризисного тренда			
Отрицательный шок (фиктивная переменная)	0,118** (0,048)	0,461*** (0,059)	0,341*** (0,056)

Примечание. Робастные стандартные ошибки (в скобках) получены с помощью процедуры бутстрапа (500 повторений) с кластеризацией по первичной единице отбора в выборку (psu). Уровни значимости: *** p-value < 0,01, ** p-value < 0,05, *p-value < 0,1. Контрольные переменные, которые были использованы в регрессиях: возраст главы семьи домохозяйства (квадрат возраста), доля детей до 7 лет, доля детей от 8 до 17 лет, доля женщин и мужчин в среднем возрасте, доля пенсионеров, логарифм размера домохозяйства (в квадрате), число поколений в составе домохозяйства, доля работающих и неработающих членов домохозяйства, региональные характеристики (тип поселения, проживание в столице, федеральные округа).

Fafchamps M. Risk sharing and quasi-credit // Journal of International Trade & Economic Development: An International and Comparative Review. 1999. No. 8 (3).

Fafchamps M., Lund S. Risk sharing networks in rural Philippines // Journal of Development Economics. 2003. No. 71. P. 261–287.

Foster A.D., Rosenzweig M.R. Household division and rural economic growth // Review of Economic Studies. 2002. No. 69 (4). P. 839–869.

Frankenberg E., Smith J.P., Thomas D. Economic shocks, wealth, and welfare // Journal of Human Resources, University of Wisconsin Press. 2003. No. 38 (2). P. 280–321.

Hayashi F. Is the Japanese extended family altruistically linked? // Journal of Political Economy. 1995. No. 103 (3).

Kaplan G. Boomerang kids: Labor market dynamics and moving back home. Research Department, Federal Reserve Bank of Minneapolis Working Paper No. 675. 2009.

Kaplan G. Moving back home: Insurance against labor market risk. Research Department, Federal Reserve Bank of Minneapolis Working Paper No. 677. 2010.

Lee K.O., Painter G. What happens to household formation in a recession? // Journal of Urban Economics. 2013. No. 76. P. 93–109.

Matsudaira J. Economic conditions and the cyclical and secular changes in parental coresidence among young adults: 1960 to 2007. SSRN Working Paper, Department of Public Policy Cornell University, 2010. URL: http://ssrn.com/abstract=1702573.

Nelson J.A. Household economies of scale in consumption: Theory and evidence // Econometrica. 1988. No. 56 (6). P. 1301–1314.

Skoufias E. Consumption smoothing in Russia evidence from the RLMS // Economics of Transition. 2003. No. 11 (1). P. 67–91.

Wiemers E.E. The effect of unemployment on household composition and doubling up. National Poverty Center Working Paper Series No. 11/12, 2011.

А.В. Аистов,
Н.В. Коваленко

Национальный
исследовательский университет
«Высшая школа экономики»

СУПРУЖЕСКАЯ ПРЕМИЯ[1]

Женатые мужчины в среднем имеют более высокие доходы, чем холостые. Назовем данное превышение супружеской премией. Анализу основных факторов, объясняющих наличие «супружеской премии» у мужчин, посвящена настоящая работа. В терминологии [Petersen et al., 2011] к этим факторам относятся отбор и воздействие.

Согласно гипотезе отбора одни и те же факторы являются причинами и более высоких доходов, и женитьбы (добросовестность, честность, прилежность, старательность, трудолюбие, стабильность и т.п.), поэтому статистика показывает наличие в среднем более высоких доходов у женатых мужчин по сравнению с холостыми.

Гипотеза воздействия предполагает, что «супружеская премия» может быть объяснена тем, что вступление в брак и ответственность за семью оказывают влияние на мужчину: вызывают рост его производительности на рынке труда, стремление к продвижению по службе, повышению трудовых и предпринимательских доходов.

Отбросив более мелкие или требующие отдельного изучения эффекты, сосредоточим настоящее исследование на эмпирической проверке приведенных выше гипотез.

1. Обзор литературы

Одним из предположений модели в работе [Becker, 1973] является выбор партнера по принципу максимизации благосостояния. Это соответствует гипотезе отбора, но модель не исключает эффект воздействия. Например, разделение между супругами обязанностей по работе по дому и на рынке труда

[1] Авторы выражают искренние благодарности всем участникам семинара научно-учебной Лаборатории исследований рынка труда (16 октября 2012 г.) за ценные рекомендации в ходе обсуждения предварительных результатов данной работы.

с целью повышения благосостояния может быть фактором роста доходов мужчин после вступления в брак.

В модели [Keeley, 1977] предполагалось, что больше предложений со стороны невест получат более «качественные» женихи. Одним из показателей качества является его доход. В модели преобладает эффект отбора.

В [Nakosteen, Zimmer, 1997] с использованием данных Panel Study of Income Dynamics показано, что мужчины с более высокими доходами имеют больше шансов жениться и меньше шансов развестись. Эмпирический анализ в работе [Ibid.] основан на оценках пробит-моделей для смен супружеских статусов респондентов. Оценки показали, что отклонение дохода от среднего значения по популяции с характеристиками, соответствующими наблюдаемым характеристикам респондента, дает респонденту преимущества в плане роста вероятности женитьбы и снижения вероятности развода. Несмотря на свидетельства в пользу отбора, в дискуссии в заключительной части статьи авторы не исключили факт, что брак оказывает влияние на мужчин: происходит накопление специфического человеческого капитала, увеличение производительности и выбор соответствующих данным характеристикам видов работ.

В [Hersch, Stratton, 2000] проанализировано существование воздействия с использованием данных National Survey of Families and Households. Авторы пришли к выводу, что «супружеская премия» обусловлена не только отбором более продуктивных мужчин для вступления в брак, но и эффектом роста их доходов после брака, причем рост доходов не может быть объяснен исключительно специализацией супруга на работе вне домохозяйства. Важным выводом работы [Ibid.] является факт, что контроль на время работы по дому не влияет на оценку «супружеской премии».

В [Krashinsky, 2004] для проверки робастности полученных результатов выполнены эмпирические оценки на нескольких базах данных: Current Population Survey, National Longitudinal Survey of Youth (NLSY) и данных по близнецам. Согласно его оценкам смена семейного статуса не дает статистически значимый вклад в доходы респондента. Автор приходит к выводу, что рост доходов обнаруживается до заключения брака. В принятой в настоящей статье терминологии это свидетельствует в пользу гипотезы отбора. На наш взгляд, при анализе полученных результатов следует обратить внимание, что в работе [Ibid.] в уравнении доходов в качестве зависимой переменной использован логарифм почасовой оплаты. В его моделях присутствует контроль на отрасль и профессию, снижающий возможный эффект смены статуса. Рассмотрение доходов лишь с одного места занятости также снижет величину интересующего нас эффекта.

В [Dougherty, 2006] была использована модель с распределенными во времени индивидуальными фиксированными эффектами, охватывающими периоды до и после заключения брака. Воспользовавшись данными NLSY, автор показал, что у мужчин «супружеская премия» начинает расти за несколько лет до вступления в брак и продолжает расти после его заключения. Полученные результаты свидетельствуют о наличии отбора, не отклоняя эффект воздействия.

Авторы работы [Bardasi, Taylor, 2008], как и упомянутой выше [Hersch, Stratton 2000], сосредоточились на выявлении эффекта воздействия и его объяснении через специализацию супругов. Им удалось зарегистрировать небольшой рост почасовых доходов мужчин после заключения брака, обусловленный тем, что часть работы по дому берет на себя партнерша.

Приведенный обзор показывает, что нет смысла отдавать предпочтение лишь одному эффекту при объяснении «супружеской премии». Ответ на вопрос о том, какой эффект и в какой степени преобладает на российском брачном рынке, остается открытым.

2. Знакомство с данными

В работе использованы данные Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения НИУ ВШЭ (RLMS—HSE).

В выборку вошли мужчины 16–59 лет. Статистика их ответов на вопрос о семейном положении представлена в табл. 1. Вопрос о раздельном проживании официально зарегистрировавших свой брак супругов присутствовал в опросниках RLMS–HSE в 2002 и 2006–2010 гг., поэтому часть строк в соответствующей колонке табл. 1 содержит пропуски. С 1998 г. в опросниках начали различать зарегистрированный и незарегистрированный браки.

В табл. 2 приведены распределения прологарифмированных доходов за месяц от всех видов занятости (к доходу под логарифмом добавлена единица). Денежные величины приведены в рублях декабря 2006 г. для г. Москвы (использовались региональные индексы потребительских цен и стоимость фиксированного набора потребительских товаров и услуг для межрегиональных сопоставлений — данные Федеральной службы государственной статистики).

Из табл. 2 видно, что средние значения логарифма доходов мужчин, состоящих в браке, статистически значимо выше соответствующего показателя для мужчин, никогда в браке не состоявших. Рассматриваемый показатель выше в условиях официально зарегистрированного брака по сравнению с доходами мужчин, живущих в гражданском браке (в табл. 1 и 2 информация

Таблица 1. Распределение ответов на вопрос о семейном положении (количество ответов)

Год	Никогда в браке не состоял	Разведен и в браке не состоит	Вдовец	Зарегистрирован, но вместе не живет	Состоит в браке	Живет вместе, но не зарегистрирован
1994	575	192	26		2238	
1995	630	169	29		2102	
1996	605	173	26		2058	
1998	615	155	22		1884	235
2000	685	140	18		1854	282
2001	784	173	26		1953	354
2002	874	176	30	15	1987	406
2003	897	199	34		2012	459
2004	935	204	30		2036	452
2005	970	183	23		1997	432
2006	1174	227	34	29	2355	524
2007	1138	209	30	30	2357	545
2008	1083	195	28	26	2275	484
2009	1034	176	24	9	2218	548
2010	1511	247	40	52	3452	841
2011	1567	250	45		3490	896

о гражданских браках приведена в крайних правых колонках: «Живет вместе, но не зарегистрирован»). Интересно также отметить, что мужчины, состоявшие в браке ранее (в табл. 2 это разведенные, вдовцы и зарегистрировавшие брак, но вместе не проживающие), также имеют более высокие показатели доходов, чем никогда в браке не состоявшие.

Представленные в табл. 2 результаты согласуются с гипотезой отбора: более «качественные» согласно своим доходам женихи попадают или попадали ранее в состояние «в браке». Наблюдаемая разница в доходах ранее проживавших в браке и никогда в нем не состоявших допускает предположение о том, что эффект воздействия имеет память: «привычка» получать более высокие доходы сохраняется после расторжения брака.

Из-за ограничений на объем публикации мы не приводим здесь полученные нами количественные оценки, но, как и следовало ожидать, анализ показал, что заработки на первой работе не обладают столь явным различием, как это наблюдалось для общих доходов. Очевидно, меньший разброс доходов мужчин в разных семейных статусах при рассмотрении лишь первичной занятости связан с наличием большего числа ограничений на рост доходов по сравнению со случаем множественной занятости.

Таблица 2. Средние значения логарифмов доходов за месяц (в скобках — стандартные ошибки средних)

Год	Никогда в браке не состоял	Разведен и в браке не состоит	Вдовец	Зарегистрирован, но вместе не живет	Состоит в браке	Живет вместе, но не зарегистрирован
1994	6,05 (0,16)	6,86 (0,25)	7,53 (0,62)		8,11 (0,06)	
1995	5,33 (0,16)	6,65 (0,29)	7,06 (0,61)		7,83 (0,06)	
1996	4,36 (0,18)	6,25 (0,29)	6,66 (0,75)		7,45 (0,07)	
1998	4,14 (0,16)	6,05 (0,29)	6,37 (0,77)		7,47 (0,07)	6,58 (0,24)
2000	4,66 (0,15)	6,58 (0,30)	7,90 (0,62)		7,95 (0,06)	7,44 (0,18)
2001	5,25 (0,15)	6,93 (0,27)	7,46 (0,69)		8,26 (0,06)	7,51 (0,17)
2002	5,39 (0,14)	6,90 (0,26)	8,11 (0,46)	7,15 (0,98)	8,44 (0,05)	7,77 (0,15)
2003	5,35 (0,14)	6,81 (0,26)	7,94 (0,46)		8,51 (0,06)	7,92 (0,14)
2004	5,28 (0,14)	7,42 (0,22)	8,17 (0,46)		8,70 (0,05)	8,24 (0,13)
2005	5,36 (0,14)	7,71 (0,25)	8,48 (0,58)		8,72 (0,05)	8,15 (0,14)
2006	5,70 (0,12)	7,68 (0,23)	7,74 (0,57)	7,92 (0,62)	8,93 (0,05)	8,43 (0,12)
2007	6,03 (0,13)	8,30 (0,20)	8,63 (0,45)	8,53 (0,57)	9,09 (0,05)	8,71 (0,11)
2008	6,29 (0,13)	8,12 (0,24)	8,48 (0,58)	8,01 (0,71)	9,18 (0,05)	8,74 (0,12)
2009	6,14 (0,13)	8,17 (0,24)	8,74 (0,60)	9,10 (0,29)	9,16 (0,05)	8,68 (0,11)
2010	6,28 (0,11)	8,11 (0,21)	8,56 (0,48)	8,29 (0,42)	9,18 (0,04)	8,72 (0,09)
2011	6,19 (0,11)	8,07 (0,21)	8,26 (0,48)		9,33 (0,03)	8,88 (0,08)

Для понимания ситуации нами были рассмотрены общие затраты времени, посвященного работе. Непараметрические оценки показали статистически значимое превышение времени работы в течение месяца у респондентов, состоявших в браке (официальном и гражданском), над соответствующим временем работы одиноких респондентов. Респонденты, находящиеся в гражданском браке, уделяют больше времени работе по сравнению с респондентами, официально зарегистрировавшими свой брак.

В рамках первой работы нам удалось выявить статистически значимое различие (превышение) часов работы лишь у женатых (официально зарегистрировавших свой брак) респондентов по сравнению с одинокими (никогда в браке не состоявшими). Это время вышло в «режим насыщения» примерно в 2000 г. у женатых респондентов и примерно на два года позже — у одиноких.

Пересчет на почасовую оплату показал, что статистически значимое превышение доходов женатых респондентов над одинокими (никогда в браке не состоявшими) респондентами сохраняется. То есть женатые демонстрируют не только большее время занятости, но и более высокую производительность, формально оцененную нами как почасовые доходы.

Приведенный выше анализ носит информативный характер и является лишь предварительным знакомством с данными. При выполнении непараметрических оценок и сравнении средних мы рассматривали респондентов 16–59 лет. Если учесть, что до определенного возраста происходит рост доходов и одновременно увеличивается вероятность быть женатым, то, вполне возможно, показанные выше связи семейного статуса с доходами являются так называемой ложной корреляцией.

3. Проверка гипотез

Простой способ выявления признаков эффекта воздействия заключается в оценке параметров δ и γ в уравнении Минсеровского типа в рамках FE-модели:

$$\ln w_{it} = x'_{it}\beta + \delta S_{it} + S_{it}x'_{it}\gamma + \alpha_i + \mu_t + \varepsilon_{it}, \tag{1}$$

где $\ln w_{it}$ — логарифм доходов i-го респондента; t — период времени (например, номер раунда опроса); x_{it} — вектор-столбец объясняющих и контролирующих переменных; β — соответствующий вектор параметров; бинарная переменная S отражает смену семейного статуса; α_i — ненаблюдаемые неизменные во времени характеристики i-го респондента; μ_t — временные фиксированные эффекты; ε_{it} — ненаблюдаемые характеристики i-го респондента, изменяющиеся во времени.

Пусть S принимает значение ноль, если респондент никогда не был в браке и не женат на момент проведения опроса (в периоде t), и единица, если он состоит в браке. Использование (1) позволяет получить состоятельные оценки параметров, не накладывая ограничения на корреляцию инвариантных во времени ненаблюдаемых индивидуальных эффектов α_i с переменными x_{it} и S_{it}. Если предположить, что характеристики, заложенные в критерии отбора женихов, находятся в α_i и неизменны в течение проведения опроса, то δ и γ не содержат эффект отбора.

Оценки модели (1) без перекрестного слагаемого $S_{it}x'_{it}\gamma$ для доходов за месяц и на первой работе приведены в табл. 3 (колонки FE). Для сопоставления в этой же таблице приведены оценки пул-моделей (колонки OLS) и моделей со случайными эффектами (RE). Формальные тесты показывают наличие ненаблюдаемых индивидуальных эффектов α_i (F-статистики 2,87 и 3,96), тесты Хаусмана говорят о несостоятельности RE-моделей (статистики 185 и 112).

В качестве объясняющих переменных в модели табл. 3 нами включен минимальный набор контролирующих переменных для того, чтобы не переносить часть оцениваемого нами эффекта на смену отрасли, профессии и т.п.

Таблица 3. Уравнения доходов ($S = 1$, если респондент состоит в зарегистрированном браке, $S = 0$ — не состоит и никогда не был)

	За месяц			На первой работе		
	OLS	RE	FE	OLS	RE	FE
S	1,763*** (0,043)	1,421*** (0,055)	0,892*** (0,086)	0,237*** (0,016)	0,202*** (0,020)	0,127*** (0,031)
Возраст	0,425*** (0,008)	0,494*** (0,010)	0,734*** (0,113)	0,064*** (0,004)	0,076*** (0,004)	0,328*** (0,036)
Возраст^2/100	–0,528*** (0,011)	–0,602*** (0,012)	–0,626*** (0,017)	–0,088*** (0,004)	–0,101*** (0,005)	–0,108*** (0,007)
μ_t	Да	Да	Да	Да	Да	Да
Observations	49 502	49 502	49 502	33 626	33 626	33 626
Groups		12 178	12 178		9393	9393
Adjusted R^2	0,230			0,188		
R^2 within		0,117	0,118		0,192	0,194
R^2 between		0,308	0,180		0,187	0,015
R^2 overall		0,229	0,129		0,188	0,010
F	822		277	433		322
F, H_0: $\alpha_i = 0$			2,87			3,96
χ^2, Hausman test			185			112

Примечание. В скобках указаны стандартные ошибки. Уровни значимости: * — 10%, ** — 5%, *** — 1%.

Таблица 3 демонстрирует завышение OLS-оценок по сравнению с FE-оценками параметра δ. Эконометрическое объяснение этого состоит в том, что OLS-модель накладывает более жесткие ограничения на отсутствие корреляции регрессоров с шумом (в ней составляющая шума α_i не выделена). OLS-оценки параметра d завышены из-за корреляции переменной S со случайным слагаемым, в котором находятся способности, одновременно приводящие к вступлению в брак и росту доходов. С экономической точки зрения параметр δ в OLS-моделях содержит в себе эффект не только воздействия, но и отбора.

Менее наглядны, но более интересны с исследовательской точки зрения оценки модели (1) с перекрестным слагаемым $S_{it}x'_{it}\gamma$ (табл. 4).

Таблица 4 показывает, что эффект воздействия имеет U-образный вид с минимумом в районе 35–36 лет.

Сравнение оценок коэффициентов при переменной S в колонках OLS и FE табл. 3 показывает, что эффекты отбора и воздействия в «супружеской премии» мужчин, состоящих в зарегистрированном браке, примерно равны

Таблица 4. Уравнения доходов ($S = 1$, если респондент состоит в зарегистрированном браке, $S = 0$ — не состоит и никогда не был)

	За месяц			На первой работе		
	OLS	RE	FE	OLS	RE	FE
S	15,893*** (0,336)	16,084*** (0,370)	15,209*** (0,493)	1,498*** (0,170)	1,379*** (0,183)	1,046*** (0,242)
$S \times$ Возраст	–0,867*** (0,021)	–0,902*** (0,023)	–0,882*** (0,031)	–0,085*** (0,011)	–0,078*** (0,012)	–0,059*** (0,016)
$S \times$ Возраст^2/100	1,204*** (0,031)	1 247*** (0,036)	1,207*** (0,050)	0,131*** (0,016)	0,118*** (0,018)	0,085*** (0,025)
Возраст	0,942*** (0,017)	1,017*** (0,019)	1,213*** (0,114)	0,138*** (0,010)	0,142*** (0,011)	0,377*** (0,039)
Возраст^2/100	–1,311*** (0,027)	–1,395*** (0,031)	–1,377*** (0,044)	–0,206*** (0,015)	–0,205*** (0,017)	–0,181*** (0,024)
μ_t	Да	Да	Да	Да	Да	Да
Observations	49 502	49 502	49 502	33 626	33 626	33 626
Groups		12 178	12 178		9393	9393
Adjusted R^2	0,257			0,190		
R^2 within		0,137	0,139		0,192	0,194
R^2 between		0,350	0,203		0,189	0,015
R^2 overall		0,256	0,145		0,189	0,010
F	857		300	394		292
F, H_0: $\alpha_i = 0$			2,79			3,95
χ^2, Hausman test			156			114

Примечание. В скобках указаны стандартные ошибки. Уровни значимости: * — 10%, ** — 5%, *** — 1%.

по величине. Разделение эффектов становится не столь очевидным, если ввести в FE-модель распределенную во времени бинарную переменную вместо бинарной переменной S (аналогично работе [Dougherty, 2006]):

$$\ln w_{it} = x'_{it}\beta + \sum_{year=-M}^{M} \gamma_{year} d_{it}^{year} + \gamma_{year \geq M+1} d_{it}^{year \geq M+1} + \alpha_i + \mu_t + \varepsilon_{it}. \qquad (2)$$

В модели (2) вместо одной бинарной переменной, описывающей супружеский статус, присутствует набор бинарных переменных d_{it}^{year}, где индекс *year* равен разнице между текущим годом t и годом вступления в брак. Бинарная переменная d_{it}^{year} равна единице для i-го респондента в момент времени t, если срок до заключения брака равен *year*, при нарушении данного условия — ноль.

Оценки (2) для зарегистрированного (колонка «Официальный») и незарегистрированного («Гражданский») браков приведены в табл. 5.

Из табл. 5 видно, что доходы мужчин начинают расти за четыре года до официально зарегистрированного брака и за два года до начала совместного проживания. К сожалению, мы не знаем, когда будущие супруги познакомились, поэтому не можем однозначно утверждать, является ли наблюдаемая «супружеская премия» эффектом отбора или воздействия.

Таблица 5. Оценки модели (4) для доходов за месяц

	Официальный		Гражданский	
Year				
–5	0,275	(0,208)	0,364	(0,247)
–4	0,394**	(0,200)	0,108	(0,238)
–3	0,544***	(0,198)	0,191	(0,237)
–2	0,868***	(0,197)	0,550**	(0,235)
–1	1,343***	(0,197)	0,591**	(0,232)
0	1,656***	(0,159)	0,584**	(0,235)
1	1,415***	(0,157)	0,721***	(0,247)
2	1,540***	(0,161)	0,612**	(0,264)
3	1,250***	(0,165)	0,421	(0,279)
4	1,145***	(0,170)	0,337	(0,301)
5	0,968***	(0,175)	0,198	(0,321)
≥ 6	0,420**	(0,169)	–0,173	(0,302)
Возраст	0,776***	(0,113)	1,130***	(0,207)
Возраст^2/100	–0,666***	(0,018)	–1,139***	(0,046)
μ_t	Да		Да	
Observations	49 502		20 834	
Groups	12 178		6619	
R^2 within	0,123		0,159	
R^2 between	0,189		0,195	
R^2 overall	0,135		0,142	
F	180		92	
F, H_0: $\alpha_i = 0$	2,98		2,35	

Примечание. В скобках указаны стандартные ошибки. Уровни значимости: * — 10%, ** — 5%, *** — 1%.

Нами были выполнены оценки уравнений доходов с разводом в качестве объясняющей переменной. Примеры оценок приведены в табл. 6. «Штраф» за развод гораздо меньше «супружеской премии».

К сожалению, нам не удалось проследить динамику доходов в процессе развода.

Таблица 6. Уравнения доходов («Разведен» = 1, если респондент разведен и в браке не состоит, 0 — состоит в зарегистрированном браке)

	За месяц			На первой работе		
	OLS	RE	FE	OLS	RE	FE
Разведен	–1,234*** (0,048)	–0,868*** (0,059)	–0,304*** (0,090)	–0,231*** (0,022)	–0,154*** (0,024)	–0,071** (0,033)
Возраст	0,060*** (0,010)	0,091*** (0,012)	0,332*** (0,115)	0,053*** (0,004)	0,064*** (0,005)	0,316*** (0,037)
Возраст^2/100	–0,089*** (0,013)	–0,124*** (0,014)	–0,147*** (0,020)	–0,074*** (0,005)	–0,087*** (0,006)	–0,099*** (0,007)
μ_t	Да	Да	Да	Да	Да	Да
Observations	37936	37936	37936	29656	29656	29656
Groups		9146	9146		7941	7941
R^2 within		0,037	0,039		0,186	0,188
R^2 between		0,092	0,015		0,195	0,059
R^2 overall		0,072	0,007		0,193	0,032
F	166		64	397		279
F, H_0: $\alpha_i = 0$			2,86			4,44
χ^2, Hausman test			101			117

Примечание. В скобках указаны стандартные ошибки. Уровни значимости: * — 10%, ** — 5%, *** — 1%.

Модель с перекрестным слагаемым не выявила U-образную зависимость «штрафа» за развод от возраста.

4. Заключение

Данные RLMS–HSE (1994–2011 гг.) не противоречат эффекту как отбора, так и воздействия.

OLS-оценки без контроля на профессиональную деятельность и условия труда завышают связь вступления в брак с доходами мужчин. Причина лежит в эндогенности семейного статуса — эффекте отбора.

Эффект воздействия имеет U-образный вид с минимумом, приходящимся примерно на средний возраст трудовой активности (35–36 лет).

Воздействие брака на доходы мужчин распределено во времени: рост доходов наблюдается до вступления в официальный или гражданский брак.

Противоположное различие доходов, но существенно меньшее по величине, чем при женитьбе, наблюдается у разведенных мужчин по сравнение с женатыми в OLS-моделях. Это может быть косвенным свидетельством существования эффекта отбора: когда-то в прошлом мужчины попали в брак, обладая качествами, ценимыми их будущими невестами и рынком труда. После развода эти мужчины по-прежнему имеют относительно высокие доходы. Вместе с этим FE-модели для факта развода подтвердили наличие эффекта воздействия.

Литература

Bardasi E., Taylor M. Marriage and wages: A test of the specialization hypothesis // Economica. 2008. Vol. 75. No. 299. P. 569–591.

Becker G.S. A theory of marriage. Part I // Journal of Political Economy. 1973. Vol. 81. No. 4. P. 813–846.

Dougherty C. The marriage earnings premium as a distributed fixed effect // Journal of Human Resources. 2006. Vol. 41. No. 2. P. 433–443.

Hersch J., Stratton L.S. Household specialization and the male marriage wage premium // Industrial and Labor Relations Review. 2000. Vol. 54. No. 1. P. 78–94.

Keeley M.C. The economics of family formation // Economic Inquiry. 1977. Vol. 15. No. 2. P. 238–50.

Krashinsky H. Do marital status and computer usage really change the wage structure? // Journal of Human Resources. 2004. Vol. 39. No. 3. P. 774–791.

Nakosteen R.A., Zimmer M.A. Men, money, and marriage: Are high earners more prone than low earners to marry? // Social Science Quarterly (University of Texas Press). 1997. Vol. 78. No. 1. P. 66–82.

Petersen T., Penner A., Hogsnes G. The male marital wage premium: Sorting vs. differential pay // Industrial and Labor Relations Review. 2011. Vol. 64. No. 2. P. 283–304.

А. Ампилогов

Национальный
исследовательский университет
«Высшая школа экономики»,

М. Локшин

Всемирный банк

КУДА ПОЙТИ УЧИТЬСЯ: ВЫБОР СПЕЦИАЛЬНОСТИ В ВУЗЕ

1. Введение

Данное исследование рассматривает факторы, влияющие на выбор специальности в университете, уделяя особое внимание текущему уровню зарплат. Мы используем данные интернет-опроса, собранные ВШЭ в 80 субъектах РФ в 2011 г. Результаты показывают, что зарплата, пол, возраст, средний балл ЕГЭ и профессия родителей влияют на выбор специальности абитуриентом. Анализ гипотетических сценариев на рынке труда описывает, куда будут поступать абитуриенты в случае изменения зарплаты. В контексте российских вузов зарплатные факторы являются наиболее важными при выборе специальности в вузе.

По данным кадровых агентств на рынке труда России в ближайшие пять лет будут востребованы в первую очередь специалисты по информационным технологиям, инженеры и управляющий персонал. В то же время по данным опроса Всероссийского центра изучения общественного мнения ВЦИОМ [Зачем, куда..., 2012], проведенного в ноябре 2011 г. среди школьников, самыми востребованными профессиональными сферами являются банки и инвестиции (40%), медицина и фармацевтика (34%), строительство и архитектура (31%). Родители опрошенных хотят видеть своих детей в банковской (32%) и экономической (31%) сферах.

Почему же выбор абитуриентов не соотносится с требованиями рынка труда? В данном исследовании мы пытаемся ответить на вопрос, какие факторы влияют на выбор студентами специальности в вузе.

Как уже отмечалось, были использованы результаты интернет-опроса молодых людей из 80 субъектов РФ в 2011 г. Мы предполагаем, что абитуриент сравнивает ожидаемые выгоды после окончания вуза с издержками, связанными с процессом обучения, и выбирает ту специальность, где разница максимальна. Во-первых, предлагаемая теоретическая концепция выбора специальности позволяет выявить факторы, влияющие на выбор студентов.

Во-вторых, можно предсказать изменение выбора абитуриентов при изменении зарплаты в специальностях, а значит, оценить вероятность выбора абитуриентами специальностей, востребованных на рынке труда.

Регрессионный анализ показал, что на выбор влияют средняя зарплата по специальности в регионе, плотность вузов определенного направления в регионе, пол, возраст, средний балл ЕГЭ респондента, образование родителей, доход семьи и профессия родителей.

Мы моделируем постепенное увеличение зарплаты от 100 до 200% относительно сложившейся фактической величины зарплаты в субъектах РФ по каждой специальности и в результате наблюдем, как меняется предполагаемый выбор абитуриентов.

2. Обзор литературы

Российские исследователи традиционно уделяют внимание рыночному аспекту образования — его экономической отдаче на рынке труда. Высшее экономическое и юридическое образование дает высокую премию на рынке труда, особенно для женщин — от 91 до 206% [Денисова, Карцева, 2007]. Выпускники технических и технологических вузов имеют до 14% большую зарплату по сравнению с выпускниками других вузов [Андрущак, Прудникова, 2011]. Исследования на тему образования и его ценности в России представлены в монографии [Гимпельсон, Капелюшников, 2011]. Мы не смогли найти работ, выполненных на российских данных, которые изучают выбор абитуриентами специальности вузе.

В зарубежной литературе теоретические модели выбора специальности в вузе строятся на принципе, что абитуриенты сравнивают выгоды и издержки каждой специальности и выбирают ту, которая приносит максимальную полезность.

Эмпирические исследования показывают, что абитуриенты с высокими результатами вступительных экзаменов выбирают различные специальности в зависимости от страны и выборки исследования. В Великобритании они выбирают юридические и медицинские специальности [Bratti, 2006], в одном исследовании по США — естественнонаучные [Acrcidiacono, 2004], в другом — технические или экономические [Davies, Guppy, 1997]. Юноши вероятнее выбирают технические и экономические науки вне зависимости от выборки и страны исследования [Davies, Guppy, 1997; Oosterbeenk, 1997; Demeulemeester, Rochat, 2001; Beffy et al., 2012].

Профессия и образование родителей также влияют на выбор детей, но выбор меняется в зависимости от выборки исследования. В Бельгии высшее образование родителей положительно влияет на выбор абитуриентами технической специальности [Demeulemeester, Rochat, 2001], в Великобритании и Канаде — медицинской и юридической [Cheung et al., 2003; Boudarbat, Montmarquette, 2007]. Наличие у родителей высшего образования и престижной профессии связано с меньшей вероятностью выбора детьми экономических, социальных или педагогических специальностей [Demeulemeester, Rochat, 2001; Boudarbat, Montmarquette, 2007].

Дети из семей с высоким уровнем дохода выбирают престижные и доходные специальности: медицину, экономику, юриспруденцию [Demeulemeester, Rochat, 2001; Oosterbeenk, 1997]. Дети из семей с низким уровнем дохода идут туда, куда шансы поступить выше, например в Бельгии и США это гуманитарные [Demeulemeester, Rochat, 2001; Cannings et al., 2002], в Нидерландах — технические [Oosterbeenk, 1997] специальности.

Таким образом, изучив работы по схожей тематике, мы выделили четыре группы факторов, которые будем применять в настоящей статье для анализа выбора специальности абитуриентами: характеристики специальности, абитуриента, семьи и региона.

3. Методология исследования

Теоретическая концепция и предпосылки. Теоретическая концепция строится на допущении, что абитуриент, выбрав специальность, получает выгоды после окончания вуза и издержки от процесса обучения [Becker, 1993]. Выбор останавливается на специальности, где разница между выгодами и издержками максимальна.

Согласно нашей концепции абитуриент принимает решение о выборе специальности в три этапа. На первом он сопоставляет ожидаемые выгоды и издержки каждого направления, которое состоит из нескольких специальностей. На втором этапе школьник сдает ЕГЭ. По результатам экзаменов он обновляет предпочтения и определяется со специальностью в выбранном направлении. На третьем этапе абитуриент выбирает специальность в вузе, а вуз выбирает абитуриента по баллам ЕГЭ. В данном исследовании рассматривается третий этап, когда абитуриент поступил в вуз.

Мы предполагаем, что абитуриент после окончания вуза планирует работать по своей или смежной специальности. В США около 75% выпускников идут работать по своей или смежной специальности [Robst, 2007]. В Швеции, где система высшего образования похожа на российскую, по специальности работают 77% мужчин и 81% женщин [Nordin et al., 2008]. В России примерно 60% выпускников работают по специальности [Гимпельсон, Капелюшников, 2011, с. 293]. Профессия и специальность в вузе во многом совпадают у преподавателей средней школы (71%), медицинских работников (81%), специалистов по компьютерам (74%), но мало совпадает у архитекторов и инженеров (46%).

Математический метод анализа. Наш подход к эмпирической оценке выбора специальности в вузе основан на модели МакФаддена [McFadden, 1973]. Существует набор конечных $N = (1, ..., s)$ и набор достижимых $M \subseteq N$, $M = (1, ..., J)$, $J \leq s$, альтернатив. Среди достижимых альтернатив индивид i выбирает альтернативу $j \in M \subseteq N$. В нашем случае $N = M$ и $J = s$. Абитуриент обладает полезностью U_{ij} для каждой альтернативы:

$$U_{ij} = U(X_{ij}, Y_i, \varepsilon_{ij}) \text{ для } j = 1, ..., J, \tag{1}$$

где X_{ij} — характеристики специальности; Y_i — характеристики абитуриента; ε_{ij} — случайная ошибка.

Специальность j будет выбрана тогда, когда полезность от сделанного выбора будет не меньше полезности от любого альтернативного выбора k. Тогда вероятность выбрать альтернативу j определяется как

$$P_{ij} = \Pr(U_{ij} \geq U_{ik}) \text{ для } j = 1, ..., J, \quad \text{где } k \neq j. \tag{2}$$

Предположим, что U_{ij} является линейной функцией по X_{ij}, Y_{ij} и ε_{ij}:

$$U_{ij} = \beta_1 X_{ij} + \beta_2 Y_i + \varepsilon_{ij}. \tag{3}$$

Если предположить, что ошибки $(\varepsilon_{i1}, ..., \varepsilon_{ik})$ являются случайными и имеют независимые стандартные распределения, то вероятность выбора специальности j абитуриентом i определятся как

$$P_{ij} = \frac{e_{ij}^{\beta Z_{ij}}}{\sum_{k=1}^{J} e_{ik}^{\beta Z_{ik}}}, \tag{4}$$

где Z_{ij} имеет вид: $Z_{ij} = \beta_1(X_{i1} Y_{j1}) + \beta_2 Y_{j3} + \beta_1(X_{i4} Y_{j4}) + ...$.

Z_{ij} зависит от чистого влияния факторов специальности Y_j и смешанного влияния характеристик студента и специальности (комбинация $X_{ij} Y_j$). Параметр β оценивает влияние характеристик специальности X_{ij} и характеристики абитуриента Y_i (через Z_{ij}) на относительную вероятность того, что индивид i выберет специальность j.

Для оценки уравнения (4) используется разновидность смешанной условной логистической регрессии (alternative-specific conditional logistic regression).

4. Описание выборки и анализ результатов

Описание выборки. Мы используем результаты интернет-опроса, проведенного в ноябре-декабре 2011 г. в 80 субъектах РФ. Возраст опрошенных — от 16 до 21 года. Общий объем выборки — 3975 человека. Выборка состоит из трех групп респондентов: студенты первого курса вуза по состоянию на 2011 г. (35%), ученики школ, техникумов и колледжей последнего года обучения (49%) и выпускники школ 2009–2011 гг., которые не учатся в вузе (16%). Анализ строится на результатах опроса студентов первого курса.

К ответам респондентов мы добавили данные по зарплатам в регионах для каждой специальности, чего не делали авторы подобных исследований. Данные получены из журнала «Зарплатомер» (http://www.zarplatomer.ru/), который издается одним из крупнейших российских рекрутинговых порталов Superjob.ru. Каждый месяц журнал публикует информацию о среднем уровне зарплат в различных профессиональных сферах в 50 крупнейших регионах России. Данные по зарплатам в 30 субъектах РФ были получены усреднением зарплат в соседствующих регионах. Зарплата по специальности рассчитывалась как средняя зарплата по всем профессиям, в которой может работать молодой специалист. Например, студент инженерно-технической специальности может стать инженером-конструктором, инженером-механиком, технологом, инженером по ремонту оборудования и т.п.

Большинство студентов поступило на общественно-социальные (30%), инженерно-технические (26%) и естественно-научные специальности (23%) (табл. 1). Эти данные близки к результатам опроса ВЦИОМ 2011 г.

Результаты регрессионного анализа. Мы оценили уравнение (4) теоретической концепции с помощью смешанной условной логистической регрессии (alternative-specific conditional logistic regression). Коэффициент при объясняющей переменной показывает, как при прочих равных изменение фактора увеличивает или уменьшает вероятность выбора одной из специальностей (гуманитарной, медицинской, педагогической, общественно-социальной или технической) относительно естественнонаучной. Таблица с коэффициентами представлена в табл. 2.

Объясняющие переменные поделены на четыре группы — характеристики специальности (ожидающая выпускника зарплата по специальности, время обучения, плотность вузов определенного направления в регионе), абитуриента (возраст, пол, баллы ЕГЭ), семьи (уровень дохода, образование и профессия родителей) и региона (субъект РФ и тип населенного пункта, где респондент окончил школу).

Характеристики специальности следует интерпретировать, как в моделях условной логистической регрессии. Так, вероятность выбора любой спе-

Таблица 1. Описательные статистики респондентов

Специализация*	Доля абитуриентов, %	Доля юношей, %	Средний балл ЕГЭ по русскому языку и математике	Доля выпускников сельских школ, %	Время обучения, лет	Средняя зарплата, руб.
Гуманитарная	10	23	65,1	13	4	25482
Естественно-научная	23	61	68,1	17	5	24188
Медицина	5	38	68,9	19	6	32266
Педагогика	6	15	68,4	11	4	23030
Общественно-социальная	30	26	64,8	12	4	22970
Инженерно-техническая	26	67	64,3	15	5	22040
По выборке	$N = 1065$	44	65,8	14	4,58	25112

* Гуманитарные специальности — философия, филология и режиссура, актерское мастерство; естественно-научные — математика, физика, компьютерные технологии; общественно-социальные — юриспруденция, социология, экономика, психология; инженерно-технические — строительство, связь, технологии производства и обслуживания оборудования.

циальности будет расти с ростом средней зарплаты. Это значит, что если в специальности *a* зарплата выше на 1 тыс. руб., чем в *b*, то отношение вероятностей выбрать специальность *a* по сравнению со *b* будет $e^{0,05 \cdot 1} = 1,05$, т.е. абитуриент выберет ту специальность, где зарплата выше. Абитуриент вероятнее выберет ту специальность, которую предлагают меньшее число вузов в регионе. Время обучения незначимо.

Характеристики респондента, семьи и региона интерпретируются, как в мультиномиальных регрессионных моделях. Юноши предпочитают естественнонаучные специальности. Более старшие абитуриенты вероятнее выбирают гуманитарные, общественно-социальные, медицинские, педагогические специальности. Абитуриенты с низким средним баллом ЕГЭ менее вероятно предпочитают естественно-научные специальности.

Абитуриент, у которого родители имеют высшее образование, вероятнее выберет гуманитарные, инженерно-технические и педагогические специальности. Если у родителей начальное или среднее образование, то школьник предпочтет общественно-социальные специальности.

Часть абитуриентов поступила на специальность, в которой работает хотя бы один из родителей (9%). Если родители работают по инженерно-технической, общественно-социальной, медицинской или педагогической специальности, то шанс выбрать их в вузе ребенком выше. Выбор «семейной» профессии дает преимущество в обучении и помогает найти более высокооплачиваемую работу [Chevalier, 2002].

Респондент вероятнее выберет экономику, социологию, психологию и т.п., если в семье высокий уровень дохода. Абитуриенты из Москвы или Санкт-Петербурга более вероятно будут учиться по естественно-научной специальности. Школьники из других населенных пунктов вероятнее выберут инженерно-технические специальности.

Моделирование роста зарплат. Проанализируем гипотетические ситуации на рынке труда — увеличение средней зарплаты по каждой специальности в каждом регионе. На рисунке показано, как могут расти доли студентов, когда мы постепенно увеличиваем зарплату в одной из шести специальностей до двукратного уровня. Точные результаты представлены в табл. 3. Опишем изменения при росте уровня зарплат на 40% по каждой из специальностей (вертикальная линия на рисунке).

В медицине прогнозируется рост студентов на 81% при росте зарплат на 40%. Такой рост объясняется притоком студентов, которые бы раньше выбрали гуманитарные (5%), естественно-научные (4%), медицинские (78%), педагогические (5%), общественно-социальные (5%) и инженерно-технические (4%) специальности.

Если рассматривать изменения в общественно-социальных специальностях, то доля абитуриентов вырастет на 33% при росте зарплат на 40%. Около 16% «переключившихся» составляют те, кто ранее выбрал бы гуманитарные, 12 — естественно-научные, 16 — медицинские, 16 — педагогические, 29 — общественно-социальные и 11% — технические специальности.

Отметим, что практически во всех неэкономических вузах России, за исключением медицинских, преподаются экономика, менеджмент, юриспруденция и т.п. Таким образом, результаты моделирования для общественных специальностей будут смещены. Определим знак смещения. Когда зарплата на экономических специальностях растет, то увеличивается число студентов этих специальностях. Но также растет доля студентов в неэкономических вузах, так как в них тоже есть экономические программы. Таким образом, общий эффект будет больше, и полученные результаты являются лишь нижней границей оценки.

5. Выводы

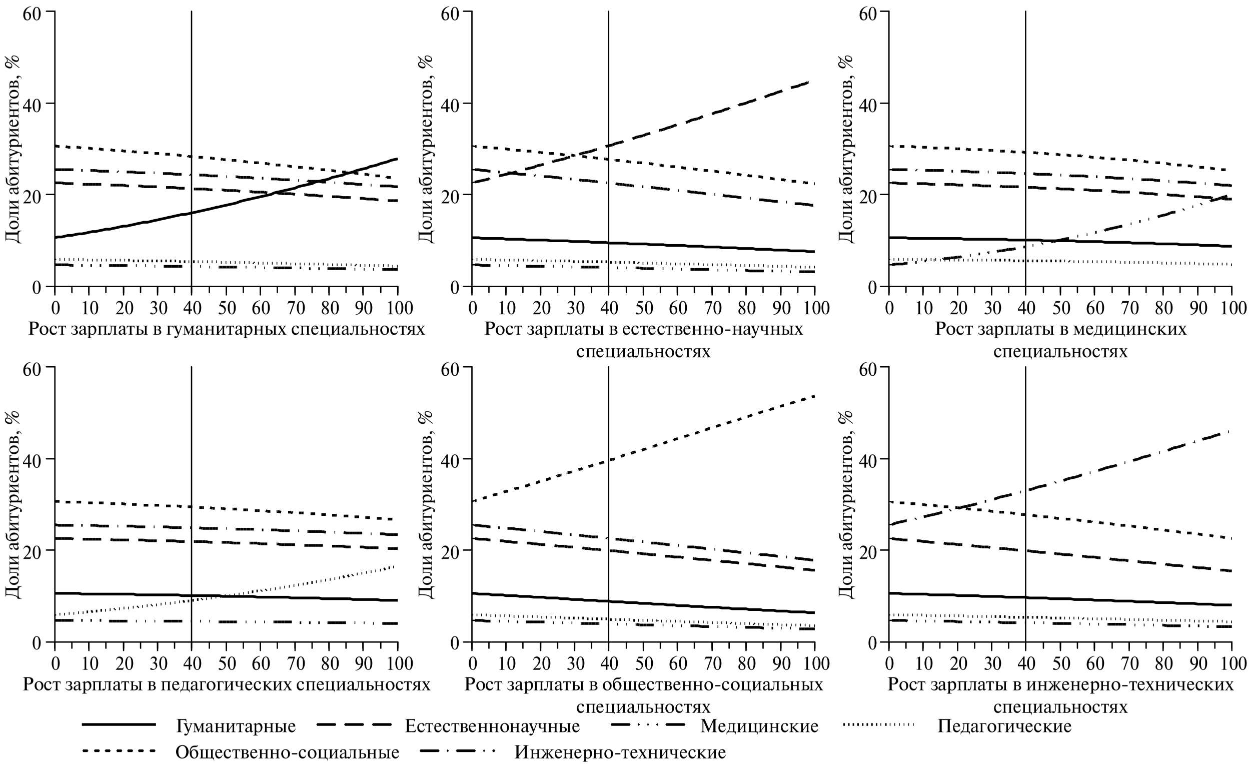
В данном исследовании мы предлагаем ответ на вопрос, почему выбор абитуриентов не соотносится с требованиями рынка труда. Предлагаем результаты исследования факторов, влияющих на выбор специальности в вузе.

Таблица 2. Результаты регрессионного анализа

Средняя зарплата в регионе по специальности	0,05 (0,02)**
Плотность вузов в регионе на тысячу жителей	–33,71 (19,22)*
Время обучения по специальности	–8,27 (6,82)

	Специальности				
	Гуманитарные	Медицинские	Педагогические	Общественно-социальные	Инженерно-технические
Респондент — юноша	–1,86 (0,28)***	–0,95 (0,33)***	–2,21 (0,38)***	–1,59 (0,2)***	0,16 (0,2)
Возраст респондента	0,25 (0,14)*	0,15 (0,19)***	0,35 (0,17)	0,16 (0,11)***	0,26 (0,11)
Средний балл ЕГЭ респондента	–0,03 (0,01)***	0 (0,01)	–0,01 (0,01)	–0,03 (0,01)***	–0,02 (0,01)***
Максимальный уровень образования в семье					
Среднее общее	–0,96 (0,55)*	–0,23 (0,68)	–0,39 (0,61)	–0,01 (0,37)	–0,04 (0,37)
Начальное и среднее профессиональное	–0,19 (0,31)	0,3 (0,39)	–0,2 (0,39)	0,55 (0,23)**	0,37 (0,23)
Неполное высшее	–0,95 (0,47)**	–1,3 (0,78)*	–0,47 (0,54)	–0,26 (0,32)	–0,56 (0,35)
Высшее и выше	*ref*	*ref*	*ref*	*ref*	*ref*
Специальность ребенка совпадает с профессией одного из родителей	–0,02 (0,64)	1,01 (0,65)	0,99 (0,62)	1,45 (0,42)***	1,54 (0,41)***
Уровень дохода семьи					
Низкий	*ref*	*ref*	*ref*	*ref*	*ref*
Ниже среднего	–0,14 (0,42)	0,87 (0,8)	–0,36 (0,49)	0,19 (0,34)	0,33 (0,35)
Выше среднего	–0,17 (0,42)	1,17 (0,79)	–0,02 (0,48)	0,38 (0,34)	0,55 (0,35)
Высокий	0,17 (0,49)	0,99 (0,88)	–1,2 (0,75)	0,8 (0,4)**	0,34 (0,42)
Тип населенного пункта, где респондент окончил школу					
Село/деревня	0,01 (0,57)	0,18 (0,69)	0,61 (0,7)	–0,47 (0,43)	1,08 (0,52)**
Обычный город	–0,11 (0,49)	–0,22 (0,58)	0,54 (0,6)	–0,46 (0,37)	1,14 (0,47)**
Город-миллионер	0,33 (0,58)	0,09 (0,74)	0,35 (0,73)	–0,26 (0,44)	1,4 (0,52)***
Москва/Санкт-Петербург	*ref*	*ref*	*ref*	*ref*	*ref*
Константа	–4,25 (3,19)	–3,33 (4,16)	–8,33 (3,81)**	–1,69 (2,66)	–4,77 (2,17)**
n	114	50	63	326	271
Базовая категория — естественно-научные специальности (n = 241)					
Стандартные ошибки в скобках					
N = 1065					

Примечание. Модель включает фиктивные переменные для восьми федеральных округов РФ.
* — значимо на 10%, ** — значимо на 5%, *** — значимо на 1%. *ref* — базовая группа.



Эффекти роста зарплаты на выбор абитуриентов

Таблица 3. Перераспределение абитуриентов (столбцы) при росте уровня зарплат на 40% в одной из специальностей (строки)

Специальности	Доля новых абитуриентов, привлеченных ростом зарплаты по специальностям, %						Сумма, %	Прирост абитуриентов, %
	Гуманитарные	Естественно-научные	Медицинские	Педагогические	Общественно-социальные	Инженерно-технические		
Гуманитарные	68	5	7	8	7	5	100	54
Естественно-научные	10	47	12	10	9	12	100	42
Медицинские	5	4	77	5	5	4	100	81
Педагогические	4	3	4	83	4	2	100	53
Общественно-социальные	16	12	16	16	29	11	100	33
Инженерно-технические	9	12	11	9	9	50	100	37

Мы руководствуемся также стандартным экономическим подходом, когда решение о выборе специальности принимается в результате сравнения ожидаемых выгод после окончания вуза и издержек, связанных с процессом обучения.

Предлагаемая теоретическая концепция выбора специальности включает четыре группы факторов: характеристики абитуриента, его семьи, вуза и региона. Результаты регрессионного анализа показывают, что существенное влияние на выбор абитуриента оказывают средняя зарплата по специальности в регионе, плотность вузов определенного направления в регионе, пол, возраст, средний балл ЕГЭ респондента, образование родителей, доход семьи и наличие у родителей профессии, схожей с выбранной специальностью ребенка.

Мы используем эмпирическую модель, чтобы объяснить распределения абитуриентов по специальностям при изменении наиболее важного, по нашему мнению, параметра — заработной платы. Моделирование описывает, куда предположительно поступят абитуриенты одной специальности при изменении зарплаты.

Таким образом, эмпирическая модель позволяет выявить факторы, влияющие на выбор студентов. Кроме того, она предсказывает изменения выбора абитуриентов при изменении зарплат. Результаты показывают, абитуриенты какой специальности больше всех ориентируются на ожидаемую зарплату. Разработанная модель позволяет оценить, для какой специальности монетарное стимулирование наиболее важно.

Результаты исследований помогут государственным и образовательным структурам разработать меры по привлечению абитуриентов в учебные заведения на наиболее востребованные специальности.

Литература

Андрущак Г.В., Прудникова А.Е. Динамика отдачи от профессионального образования и дифференциация доходов выпускников российских вузов. Препринт WP10, М.: НИУ ВШЭ, 2011.

Гимпельсон В.Е., Капелюшников Р.И. Российский работник: образование, профессия, квалификация. М.: Изд. дом ВШЭ, 2011.

Денисова И.А., Карцева М.А. Отдача на уровни, типы и качество образования // Заработная плата в России: эволюция и дифференциация / под ред. В.Е. Гимпельсона, Р.И. Капелюшникова. М.: Изд. дом ВШЭ, 2007.

Зачем, куда и на кого идти учиться? Мнение учеников, студентов и родителей // ВЦИОМ. Пресс-выпуск. 2012. 25 янв. № 1935.

Шандор З. Мультиномиальные модели дискретного выбора // Квантиль. 2009. № 7. С. 9–19.

Arcidiacono P. Ability sorting and the returns to college major // Journal of Econometrics. 2004. No. 121 (1–2). P. 343–375.

Becker G. Human capital: A theoretical and empirical analysis, with special reference to education. 3rd ed. Chicago: University of Chicago Press, 1993.

Beffy M., Fougere D., Maurel A. Choosing the field of study in postsecondary education: Do expected earnings matter? // The Review of Economics and Statistics. 2012. No. 94 (1). P. 334–347.

Boudarbat B., Montmarquette C. Choice of fields of study of Canadian University Graduates: The role of gender and their parents education. IZA DP Working Paper No. 2552, 2007.

Bratti M. Social class and undergraduate degree subject in the UK. IZA DP Working Paper No. 1979, 2006.

Cannings K., Mahseredjian S., Montmarquette C. How do young people choose college majors? // Economics of Education Review. 2002. No. 21 (6). P. 543–556.

Cheung S.Y., Sullivan A., Werfhorst H.G., van de. Social class, ability and choice of subject in secondary and tertiary education in Britain // British Educational Research Journal. 2003. No. 29 (1). P. 41–62.

Chevalier A. Just like daddy: The occupational choice of UK Graduates. Working Paper. Royal Economic Society Annual Conference, 2002.

Demeulemeester J.-L., Rochat D. Rational choice under unequal constraints: The example of Belgian higher education // Economics of Education Review. 2001. No. 20 (1). P. 15–26.

Davies S., Guppy N. Fields of study, college selectivity, and student inequalities in higher education // Social Forces, University of North Carolina Press. 1997. No. 75 (4). P. 1417–1438.

McFadden D. Conditional logit analysis of qualitative choice behavior // Frontiers in Econometrics / ed. by P. Zarembka. N.Y.: Academic Press, 1973. P. 105–142.

Nordin M., Persson I., Rooth D.-O. Education-occupation mismatch: Is there an income penalty? IZA DP Working paper No. 3806, 2008.

Robst J. Education and job match: The relatedness of college major and work // Economics of Education Review. 2007. No. 26 (4). P. 397–407.

Е.Я. Варшавская

Национальный
исследовательский университет
«Высшая школа экономики»

НЕФОРМАЛЬНЫЕ НАЕМНЫЕ РАБОТНИКИ (ЗАМЕТКИ О «НЕВИДИМОМ» ПЕРСОНАЛЕ)

Неформальность на российском рынке труда стала предметом изучения российских ученых и их зарубежных коллег с середины 1990-х гг. За прошедший почти 20-летний период появилось значительное число публикаций, анализирующих масштабы и динамику неформальной занятости в России, ее структуру, индивидуальные характеристики неформальных работников, особенности неформальных рабочих мест, уровень и дифференциацию заработной платы неформалов[1]. Однако неформальная занятость по найму в корпоративном секторе экономики незаслуженно обойдена вниманием исследователей. Она либо вообще исключается из анализа, либо рассматривается как составная часть других групп неформалов. Не отрицая допустимость и возможность таких подходов, отметим, что бесконтрактная занятость по найму в формальном секторе представляет интерес и как самостоятельный объект анализа.

Цель работы состоит в уточнении представлений о масштабах и характеристиках неформальной занятости по найму в формальном секторе, когда она выступает в качестве основного места работы.

Наше понимание неформального найма лежит в рамках легалистского подхода. При этом при проведении границ между формальной и неформальной занятостью используется контрактный критерий, т.е. наличие/отсутствие у работника официально оформленных трудовых отношений. Иначе говоря, мы относим к неформально занятым наемных работников без официально оформленных контрактов, в которых констатируется факт наличия трудовых отношений между конкретным работником и работодателем. При этом контракт понимается расширительно и может существовать в различных предусмотренных законом формах — трудовой договор (срочный или бессрочный), гражданско-правовой договор, запись в трудовой книжке,

[1] Наиболее полный обзор основных работ о неформальной занятости в России представлен в публикациях [Капелюшников, 2012; Синявская, 2005; Karabchuk, 2012].

приказ о приеме на работу на основании личного заявления работника. Таким образом, неформальный наем — это занятость, при которой наличие фактических отношений найма не задокументировано работодателем[2].

Эмпирической основой работы являются данные Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения (РЭМЗ–ВШЭ) за 2000–2011 гг.[3]

Для выделения неформальных наемных работников, занятых в корпоративном секторе, использовались два вопроса из анкеты РМЭЗ—ВШЭ: «Скажите, пожалуйста, на этой работе Вы работаете на предприятии, в организации?»; «Скажите, пожалуйста, Вы оформлены на этой работе официально, т.е. по трудовой книжке, трудовому соглашению, контракту?». Те, кто ответили утвердительно на первый вопрос и выбрали вариант ответа «не оформлены официально», отвечая на второй, считались неформально занятыми по найму в формальном секторе.

1. Масштабы и динамика неформальной занятости по найму в формальном секторе

На рисунке представлены данные об уровне неформального найма на предприятиях и в организациях в 2000–2011 гг. При этом для определения формального сектора использовались два операциональных определения. Согласно первому к формальному сектору были отнесены все производственные единицы, о которых респонденты говорили как о предприятиях, организациях и т.п. Во втором случае при установлении границы, разделяющей формальный и неформальный секторы, был использован количественный критерий: к предприятиям формального сектора в соответствии с рекомендациями экспертов МОТ были отнесены только производственные единицы с численностью работающих не менее пяти человек.

В первом случае доля неформально нанятых на предприятиях и в организациях на протяжении первой половины 2000-х гг. демонстрировала

[2] Далее мы будем использовать выражения «неформальный наем», «работа по устной договоренности», «незарегистрированная занятость по найму», «бесконтрактный наем», «неоформленная работа» как синонимичные.

[3] Российский мониторинг экономического положения и здоровья населения НИУ ВШЭ (РЭМЗ—ВШЭ) проводится Национальным исследовательским университетом «Высшая школа экономики» и ЗАО «Демоскоп» при участии Центра народонаселения Университета Северной Каролины в Чапел Хилле и Института социологии РАН (сайты обследования RLMS–HSE: http://www.hse.ru/rlms, http://www.cpc.unc.edu/projects/rlms).

Уровень неформальной занятости по найму в формальном секторе

устойчивый рост, увеличившись с 3,3 до 7,3% работников корпоративного сектора. Следует обратить внимание, что отмеченная тенденция проявилась на фоне экономического роста и провозглашенной борьбы государства «за жизнь по законам и правилам». Возможный рост неформальной экономики в условиях усиления государственного регулирования был описан А. Портесом [Портес, 2004]. Во второй половине 2000-х гг. рост доли работающих по устной договоренности в корпоративном секторе прекратился, и она стабилизировалась на отметке 5,5–6,0%. Исключение составляет 2009 г., когда было зафиксировано увеличение удельного веса работающих неформально, связанное, по нашему мнению, с кризисными явлениями в российской экономике.

Использование второго, более жесткого критерия для выделения предприятий формального сектора уменьшает уровень неформального найма в среднем на 0,5–0,7 п.п., что говорит о существенном вкладе микропредпринимательства в неформальную занятость. Однако динамика анализируемого показателя остается неизменной.

По нашему мнению, оценки РЭМЗ обозначают нижнюю границу неформальной занятости по найму, поскольку массовые социологические опросы с трудом «схватывают» различные маргинальные группы, среди которых анализируемый вид занятости широко распространен (например, трудовых мигрантов). С учетом размеров недооценки мы полагаем, что, как минимум, 7,0–8,0% работников предприятий и организаций не имеют оформленных трудовых отношений.

2. Социально-демографический портрет неформального работника

Пол. Распределение неформально занятых смещено в сторону мужчин, тогда как формально занятых — в пользу женщин. На протяжении рассматриваемого периода гендерная структура неформальных работников все больше сдвигается в сторону «сильного» пола: доля мужчин в составе неформалов возросла с 50,9 в 2000 г. до 60,0% в 2011 г. В результате уровень бесконтрактного найма среди мужчин увеличился на 4,3 п.п. — с 3,6 в 2000 г. до 7,9% в 2011 г. Прирост этого показателя для женщин был существенно меньшим — 1,2 п.п.: с 3,1 в 2000 г. до 4,3% в 2011-м. Иначе говоря, работа по устной договоренности все в большей мере становится уделом мужчин, чем женщин.

Возраст. Возрастная структура неформальных наемных работников смещена в сторону лиц молодых возрастов (15–29 лет), что качественно отличает ее от возрастной структуры формальных работников. 35–40% неформальных работников не достигли 30 лет, среди формально трудоустроенных таковых не более 20–23%. Доля молодежи в возрасте до 25 лет среди неформалов существенно превышает этот показатель среди занятых формально, хотя разрыв в этих показателях и сократился с 22–24 п.п. в начале 2000-х гг. до 11–13 п.п. в 2009–2011-х. Повышенный уровень неформального найма среди молодежи свидетельствует о том, что именно молодые люди, не имеющие профессионального опыта и необходимой квалификации, испытывают серьезные проблемы со входом на формальный рынок труда. С другой стороны, преимущественно молодые работники готовы жертвовать неясными и далекими перспективами приобретения пенсионных прав в рамках формальной занятости, а также правами на другие социальные услуги государства в обмен на возможность работать и получать доход, что и обеспечивает им неформальная занятость.

Максимальная вовлеченность в неформальный наем характерна для молодых работников в возрасте до 25 лет и составляет 12–16%. Причем в самой младшей возрастной группе (15–19-летних работников) практически каждый четвертый работает, не оформляя трудовых отношений. Уровень неформального найма минимален у работников 40–49 и 50–59 лет (обычно он не превышает 5%), что скорее всего связано с их стремлением «узаконить» свои трудовые отношения перед выходом на пенсию. Таким образом, бесконтрактный наем в формальном секторе носит выраженный «молодежный» характер.

Образование. Образовательные профили работников, имеющих оформленный и неоформленный наем, существенно отличаются. В первой группе преобладают лица, имеющие третичное образование, в то время как во второй большинство составляют работники, не получившие вообще никакого профессионального образования. Так, около 60% неформалов имеют образование не выше общего среднего и лишь 12–16% — высшее профессиональное, в то время как среди формально нанятых таковых 40 и 30–32% соответственно. Причем среди формальных работников отчетливо проявляется тенденция роста уровня образования и увеличения запасов человеческого капитала. Удельный вес лиц, имеющих высшее образование, увеличился с 22,8 в 2000 г. до 32,1% в 2011 г., доля работников с общим средним образованием за тот же период, напротив, сократилась — с 39,0 до 31,1%. Образовательная структура неформально нанятых работников оставалась практически неизменной на протяжении 2000-х гг.

Отсутствие диплома о профессиональном образовании существенно повышает вероятность вовлеченности в неоформленный наем. Уровень участия в неформальном найме среди работников с образованием 7–8 (9) классов и ниже составляет 11–13%, среди окончивших среднюю школу — 8–10%, среди имеющих среднее специальное образование — 4–5%, среди обладателей высшего профессионального образования — 2–3%.

Оседлость. Еще одной характеристикой (наряду с возрастом и образованием), дифференцирующей формальных и неформальных работников, является срок проживания респондента в городе или селе. Непродолжительное проживание в данном населенном пункте делает более вероятным участие в неформальной наемной занятости. Среди работающих по устному соглашению 5–8% составляют лица, переехавшие в данное поселение относительно недавно — два года и менее, среди формально нанятых таковых значительно меньше — 2–3%. В целом по доле неоседлого населения (проживающего в данной местности менее 20 лет) неформальная занятость существенно превосходит формальную — разрыв составляет 7–10 п.п. С ростом срока проживания уровень участия в неформальном найме убывает. Причем наиболее резкое падение отмечается при переходе от группы проживающих два года и менее к группе проживающих три–пять лет.

3. Неформальные рабочие места: какие и где?

Размер предприятия является наиболее существенным дифференцирующим признаком формальных и неформальных рабочих мест. Значительная часть неформальных рабочих мест сконцентрирована на малых и микропредприятиях. На предприятиях с числом работающих до 50 человек на протяжении всего периода анализа трудилось около 80% всех неформалов. При этом каждый второй неформальный наемный работник был занят на микропредприятиях с численностью персонала менее 15 человек. Только 10% работающих по устному соглашению трудилось на средних и крупных предприятиях. Структура формальных рабочих мест кардинально иная: 40–45% из них сосредоточена на крупных и средних предприятиях, причем около четверти — на крупных. На микропредприятиях было занято 14–19% оформленных работников.

Уровень включенности в неформальный наем снижается с ростом размеров предприятия. Он максимален в сегменте микробизнеса. На мельчайших предприятиях (с численностью персонала менее пяти человек), которые фактически находятся на границе формального и неформального секторов, практически каждый четвертый работник не имеет оформленных отношений найма. На микропредприятиях уровень неформального найма находится в пределах 14–17%, на предприятиях с численностью 15–49 человек — 6–8%. На крупных и средних предприятиях он весьма незначителен и не превышает 3%.

Распределение неформальных рабочих мест имеют ярко выраженную **отраслевую специфику**. Они в первую очередь сконцентрированы в торговле, бытовом обслуживании, где работает около 40% всех неформалов, и в строительстве, в котором занята пятая часть неоформленных работников. Для сравнения отметим, что в торговле занято 14–17% формальных работников, в строительстве — 7–8%. Иначе говоря, разрыв по доле занятых составляет 2,0–2,5 раза. Далее со значительным отрывом идут легкая и пищевая промышленность, а также транспорт и связь, на долю которых приходится по 9–11% рабочих мест, занятых неформалами. На остальные виды экономической деятельности приходится всего лишь пятая часть неформальных рабочих мест и свыше 60% рабочих мест оформленного найма.

Наибольшей величины уровень неформального найма достигает в торговле, бытовом обслуживании и строительстве. На этих предприятиях приблизительно каждый шестой работник не имеет официально оформленного трудоустройства. Далее следует легкая и пищевая промышленность, уровень неформальной занятости на предприятиях которой составляет 8–11%.

Что объединяет отрасли, являющиеся лидерами по использованию неоформленного труда? Все они — торговля, строительство, легкая и пищевая промышленность — имеют высокоэластичный спрос на труд. Сталкиваясь с существенными (в том числе и в краткосрочном периоде) колебаниями спроса на свои товары и услуги, они остро нуждаются в гибком регулировании числа занятых на своих предприятиях, одним из механизмов которого выступает неформальный наем.

Профессионально-должностная структура неформальных рабочих мест отчасти отражает их отраслевое распределение, так как эти классификации взаимосвязаны. Около четверти неформалов являются неквалифицированными рабочими, пятая часть — работниками сферы обслуживания и торговли, столько же — квалифицированными рабочими. На позициях руководителей и специалистов высшей квалификации занято менее 4–5% неформалов. Таким образом, труд неоформленных занятых сконцентрирован в сегменте низкоквалифицированных рабочих мест.

Совсем иначе выглядит профессионально-должностная структура рабочих мест, занятых формально нанятыми. В ней самыми многочисленные группы — специалисты высшей и средней квалификации: на долю каждой из них приходится около пятой части всех рабочих мест. Около трети являются неквалифицированными и квалифицированными рабочими и занятыми в сфере обслуживания, что вдвое меньше доли этих групп работников в профессионально-должностной структуре неформалов.

Максимальную включенность в неоформленный наем демонстрируют три группы работников: квалифицированные и неквалифицированные рабочие и работники сферы обслуживания. Уровень неформальной занятости в каждой из них составляет 11–13%.

Анализируя распределение неформальных рабочих мест по размеру предприятий, отраслям и профессионально-должностным группам, обратим внимание, что оно оставалось практически неизменным в течение 2000-х гг. По нашему мнению, это является дополнительным аргументом, подтверждающим наш вывод о формировании определенного устойчивого сегмента рынка труда, занятость в котором не предполагает оформления трудовых отношений.

4. Неформальные наемные работники — «оштрафованная» группа?

Ожидаемые знак и величина отдачи на неформальность для занятых по найму не являются очевидными и нуждаются в эмпирической оценке. Оценить межгрупповое неравенство с учетом различий в характеристиках работников и рабочих мест позволяет линейная регрессия методом наименьших квадратов (МНК). В первой спецификации использовалась фиктивная переменная «неформальный наем», где единицей отмечены работающие неформально, а базовой группой были официальные работники формального сектора. Во второй спецификации использовались две фиктивные переменные — отдельно для работников с вынужденной и добровольной неформальной занятостью. Базовая группа была оставлена без изменений.

Результаты оценивания МНК-регрессий для 2003–2011 гг. представлены в таблице. Все спецификации включают пол, возраст, квадрат возраста, обра-

Оценки уравнения заработной платы методом МНК-регрессии

	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.
Спецификация 1									
Неформальный наем	0,124	–0,017	–0,060	–0,021	–0,044	0,013	–0,048	–0,076*	–0,112***
Спецификация 2									
Вынужденный неформальный наем	0,042	0,002	–0,098	–0,085	–0,143**	–0,002	–0,080	–0,065	–0,161***
Добровольный неформальный наем	0,232	–0,018	–0,025	0,146	0,062	0,014	0,023	–0,119	–0,014

***, **, * — коэффициент значим на 1%-, 5%- и 10%-м уровне соответственно.

зование (4 группы), продолжительность рабочего времени, размер предприятия (5 групп), отрасль (за исключением оценок за 2003 г.), населенный пункт (город или село).

Занятые без трудового контракта на предприятиях на протяжении практически всего периода анализа имели в среднем такие же заработки, как и их формально трудоустроенные коллеги. Только в 2010 г. мы видим появление статистически значимого «штрафа» за неформальность в размере 8%, который затем в 2011 г. вырос до 12%. Пока мы не располагаем данными, чтобы говорить о «штрафе» за неформальный статус как об устойчивой тенденции. Отметим однако, что «оштрафованными» оказываются в первую очередь вынужденные неформально занятые работники. Добровольный неформальный наем не оказывает влияния на средние месячные заработки индивидов.

5. Некоторые итоги

Назовем основные результаты нашего исследования, которое позволяет хотя бы частично ответить на вопрос о том, чем, где и как заняты те, кого «не видно сверху».

Неформальная занятость по найму представляет относительно небольшой, но устойчиво воспроизводящийся сегмент российского рынка труда. В течение второй половины 2000-х гг. 7–8% работников предприятий и организаций не имели оформленных трудовых отношений. На первый взгляд это немного. Однако, учитывая интенсивность потоков как в, так и из этой сферы, очевидно, что опыт работы без оформления трудовых отношений есть у гораздо большей части российского населения, причем в первую очередь молодого возраста. Немалая часть молодых людей начинает свой трудовой путь именно с неоформленной работы, получая таким образом не только некоторые профессиональные навыки и квалификацию, но и практический опыт игнорирования законодательных норм и правил.

Неформальный наемный работник — это скорее всего мужчина молодого возраста с невысоким уровнем образования, недавно проживающий в данном населенном пункте. Иначе говоря, это работник, обладающий относительно небольшими запасами человеческого и социального капитала.

Неформальная занятость по найму сконцентрирована в сегменте низкоквалифицированных рабочих мест малых и микропредприятий и имеет выраженную отраслевую специфику (сфера обслуживания, торговля и строительство). Именно эти отрасли сталкиваются с существенными колебаниями спроса, и именно предприятия такого типа остро нуждаются в оперативном регулировании численности занятых, механизмом которого и выступает работа по устной договоренности.

Неформальный наем в течение 2000-х гг. не оказывал ни повышающего, ни понижающего влияния на величину заработной платы работника. По нашему мнению, это объясняется тем, что спрос на неоформленный наем предъявляют главным образом предприятия малого и микробизнеса, которые фактически находятся в пограничной зоне между формальным и неформальным секторами. Большинство из них — предприятия сферы обслуживания, торговли и строительства. Для предприятий такого типа данные работники, по сути, являются персоналом, обладающим ключевыми компетенциями.

Полученные нами результаты выступают не только и даже не столько характеристиками неформальной наемной занятости в корпоративном секторе. Они в первую очередь отражают особенности российской модели рынка труда, которая характеризуется неблагоприятной институциональной средой и неэффективным государственным регулированием. В этих условиях наличие на российских предприятиях рабочих мест, занятость на которых не предполагает оформления трудовых отношений, есть «нормальная» реакция работодателей на необходимость подстройки спроса на труд в ответ на постоянно меняющиеся условия внешней среды. Усиление и ужесточение контроля скорее всего не приведут к их формализации, более того, будут способствовать большей делегализации трудовых отношений.

С другой стороны, в условиях слабого и избирательного инфорсмента трудовых договоров и контрактов, практически бездействующих институтов выстраивания коллективно-договорного процесса, непрозрачности и асимметричности рынка труда формальная занятость лишается большей части своих преимуществ для работника. Как справедливо отмечает А.А. Зудина, «формальный сектор в восприятии работающего населения не связывается ни с возможностями улучшить свое благосостояние, ни с системой социальной защиты» [Зудина, 2013, с. 33]. В результате неформальная работа становится нормальным явлением и для работников, для которых формальность/неформальность занятости перестает быть значимым моментом.

Литература

Зудина А.А. Неформальная занятость и субъективный социальный статус: пример России. Препринт WP3/2013/01. М.: Изд. дом ВШЭ, 2013.

Капелюшников Р.И. Неформальная занятость в России: что говорят альтернативные определения? Препринт WP3/2012/04. М.: Изд. дом ВШЭ, 2012.

Портес А. Неформальная экономика и ее парадоксы // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики. М.: РОССПЭН, 2004.

Синявская О.В. Неформальная занятость в современной России: измерение, масштабы, динамика. М.: Поматур, 2005.

Karabchuk T. Informal employment in Russia: Why is it Sustainable? // Economic Sociology. The European Electronic Newsletter. 2012. Vol. 13. No. 2.

А.А. Зудина

Центр трудовых исследований
НИУ ВШЭ

НЕФОРМАЛЬНАЯ ЗАНЯТОСТЬ И СУБЪЕКТИВНЫЙ СОЦИАЛЬНЫЙ СТАТУС: ПРИМЕР РОССИИ

1. Введение

Дискуссия о том, является ли неформальность на рынке труда стратифицирующим механизмом, способствующим обострению социального неравенства, напряженности, депривации работников и маргинализации различных видов неформальной занятости, ведется очень давно. Работы многих исследователей неформальной занятости посвящены тому, как она может влиять на заработки. Однако одними изменениями в материальном благосостоянии не исчерпываются возможные последствия неформальности для социального неравенства, которое формируется за счет не только объективных различий, но и субъективных оценок социального статуса. В этих субъективных оценках заключаются представления самого человека о его месте в обществе, его самоидентификация на социальной лестнице.

Традиционная оценка последствий неформальности для работников основывается на сравнении величин доходов в соответствующих состояниях. Однако этот подход имеет свои ограничения. И дело не только в том, что доходы неформально занятых плохо регистрируются. Важнее то, что качество трудовой деятельности и жизни в целом не сводится только к денежным индикаторам оплаты труда. Сфера труда во многом определяет положение индивида в социальной структуре современного общества, а потому имеет смысл расширить анализ за счет включения в него субъективного социального статуса.

Субъективный социальный статус представляет собой восприятие собственного положения в социальной иерархии [Jackman M., Jackman R., 1973]. Он является предметом отдельного целенаправленного анализа в рамках изучения социальной стратификации, связанного с классовым или статусным самосознанием. Его изучение имеет долгую традицию в эмпирической социологии, восходящую к исследованию Р. Центерса [Centers, 1949], в рамках которого респондентов просили оценить свое положение в предложенном континууме иерархически выстроенных классов. Согласно результатам исследований субъективный социальный статус оказывает влияние на поведение индивида в самых различных сферах (от потребления до физического и психического здоровья) [Shankar, McMunn, Steptoe, 2010; Adler et al., 2000; Demakakos et al., 2008; Sakurai et al., 2010; Reitzel et al., 2007], на восприятие политической и экономической ситуации [Della Fave, 1980; Shepelak, 1987], на взаимоотношения с другими людьми [Lindemann, 2007]. Именно поэтому данный индикатор активно применяется в качестве информативного индикатора экономических и социальных изменений, учитывается при разработке соответствующих рекомендаций для социальной политики [Kopp et al., 2005]. Показатели субъективного социального статуса до сих пор практически не использовались в исследованиях неформальной занятости, и в данной работе представлена попытка исправить это упущение[1].

2. Эмпирические данные и методология

Основная задача данной работы — анализ связей между (не) формальным положением работников на рынке труда и их субъективным социальным статусом. Для этого мы рассмотрим, как различные состояния на рынке труда влияют на соответствующие самооценки, и проанализируем, вызывает ли смена статуса формальности/неформальности изменения в них.

Исходная гипотеза в рамках данного исследования заключается в том, что деление на формальную и неформальную занятость в России дифференцирует работников по субъективному социальному статусу. Согласно ей неформальные работники будут отличаться более низким уровнем самооценок социального статуса на фоне более благополучных представителей формальной занятости.

Эмпирической базой настоящего исследования являются данные РМЭЗ–ВШЭ за 2000–2010 гг.[2] Панельный характер данных позволил проанализировать перемещения работников на рынке труда и связанные с ними изменения в субъективном социальном статусе. В рамках анализа использовалось пять показателей субъективного социального статуса, содержащихся в базе РМЭЗ–ВШЭ[3]. В работе приводится анализ динамики средних само-

[1] Самооценки социального статуса использовались Б. Темкиным при изучении неформальной самозанятости в Мексике [Temkin, 2009], но они не были центральной темой исследования.

[2] О проекте см.: http://www.hse.ru/rlms/.

[3] Самооценка положения по шкалам: 1) бедные — богатые; 2) бесправные — обладающие властью; 3) уважение со стороны окружающих; 4) обеспокоенность будущим

оценок социального статуса различных категорий неформальных работников (самозанятых, неформальных наемных работников, нерегулярно занятых) на протяжении 2000-х гг., проводится их сравнение с аналогичными показателями формальных работников, безработных и представителей экономически неактивного населения. Особое внимание уделяется изучению типа неформальной занятости как фактора формирования субъективного социального статуса с использованием различных эконометрических методов. Для этого были оценены порядковые пробит-регрессии на каждой из 11 волн обследования РМЭЗ–ВШЭ, а потом рассмотрены панельные регрессии с фиксированными эффектами для учета возможных ненаблюдаемых эффектов, которые могут приводить к самоотбору в сектор занятости или изначальной психологической склонности к самооценкам определенного уровня. Они были оценены как для всей совокупности респондентов, так и (для более глубокого анализа) на подвыборке занятых с включением дополнительных контролирующих переменных, учитывающих характеристики занятости.

3. Как неформальные работники оценивают свой социальный статус в России?

Согласно дескриптивному анализу, проведенному на первом этапе исследования, динамика и межгрупповые различия в средних самооценках социального статуса в 2000–2010-е гг. зачастую не являются значимыми. По некоторым характеристикам статуса значимых различий между формальными работниками и неформально занятыми по найму вообще нет. Значимые различия в средних субъективных оценках по сравнению с работниками формального сектора демонстрирует группа неформальных самозанятых, для которых характерны более высокие оценки собственного благосостояния, власти, удовлетворенности своим текущим материальным положением и более высокий уровень уверенности в будущем материальном положении. Нерегулярным работникам оказывались присущи наиболее низкие самооценки, что делало эту группу в данном отношении похожими на безработных.

Действительно ли значимых различий в восприятии своего социального положения между формальными и неформальными работниками на российском рынке труда нет? Простое сравнение средних не дает ответ на этот во-

---

материальным положением; 5) удовлетворенность текущим материальным положением.

Важно подчеркнуть, что ранее в исследованиях неформальной занятости самооценки власти и уважения никогда не рассматривались.

прос. С помощью эконометрического анализа (пробит-модели для порядковых данных) мы пытались выявить «чистый» вклад неформальности в формирование таких самооценок. На базе каждой из 11 волн РМЭЗ–ВШЭ было оценено пять моделей, различающихся видом самооценки социального статуса в качестве зависимой переменной[4].

В рамках анализа было установлено, что выявленные устойчивые различия между самозанятыми и формальными работниками оказываются связаны с «материальными» параметрами субъективного социального статуса (уровень благосостояния, возможность самообеспечения в будущем и удовлетворенность текущим материальным положением)[5]. В этом самозанятые чувствуют себя значимо лучше формальных работников. Одновременно при прочих равных условиях формальные работники и самозанятые испытывают сходный уровень уважения к себе и обладают сопоставимыми ощущениями, касающимися дистанции до власти.

Восприятие собственного социального статуса у неформальных наемных работников представляет собой обратную картину. Различий по «материальным» атрибутам субъективного социального статуса с формальными работниками практически нет. Однако они ощущают себя значительно более бесправными и менее уважаемыми по сравнению с формальными работниками.

По своим самоощущениям нерегулярные работники являются одной из самых обделенных категорий неформальной занятости. По самооценкам они похожи на тех, кто не имеет доходов от занятости, — на экономически неактивных и безработных. По сравнению с формальными работниками они ставят себя значимо ниже по всем пяти шкалам: они ощущают себя беднее, бесправнее, менее удовлетворенными текущим материальным положением и менее уверенными возможностью обеспечивать себя в будущем, а также менее уважаемыми.

При контроле ненаблюдаемых индивидуальных характеристик при рассмотрении модели с фиксированными эффектами различия между самозанятыми и формальными работниками по одному из «материальных» атрибутов субъективного социального статуса — показателю уверенности в будущем материальном положении — становятся незначимыми (табл. 1).

---

[4] Набор контролируемых характеристик включал пол, возраст, состояние в браке, тип населенного пункта, образование, самооценку здоровья, число детей в домохозяйстве, логарифм душевого дохода, статус студента, статус пенсионера, федеральный округ, статус на рынке труда. Последняя переменная принимала шесть различных значений (самозанятость, неформальная занятость по найму, нерегулярная занятость, формальная занятость, безработица, экономическая неактивность), а формальная занятость выбрана в качестве базовой категории.

[5] См. табл. П-2 в полной версии работы, опубликованной в [Зудина, 2013].

Таблица 1. МНК-модели с фиксированными эффектами, все состояния на рынке труда, 2000–2010 гг., РМЭЗ–ВШЭ

	Субъективное благосостояние		Субъективная власть		Субъективное уважение		Уверенность в возможности самообеспечения в будущем		Удовлетворенность текущим материальным положением	
	coef	se	coef	se	coef	se	coef	se	coef	se
Все										
Самозанятые	0,140***	0,045	0,013	0,054	0,023	0,052	0,017	0,043	0,152***	0,036
Неформальный наем	–0,044**	0,022	–0,110***	0,026	–0,066**	0,027	–0,029	0,02	–0,017	0,018
Формальный сектор	базовый									
Безработные	–0,285***	0,026	–0,253***	0,03	–0,279***	0,031	–0,340***	0,021	–0,363***	0,019
Случайная занятость	–0,127***	0,025	–0,141***	0,028	–0,079***	0,028	–0,153***	0,021	–0,202***	0,019
Экономически неактивные	–0,165***	0,018	–0,163***	0,021	–0,211***	0,022	–0,064***	0,016	–0,170***	0,015
N	115 950		114 519		113 017		116 869		117 326	
Number of groups	28 034		27 923		27 819		28 185		28 228	
r2_w	0,013		0,016		0,007		0,011		0,03	
sigma_u	1,311		1,699		1,45		1,056		1,149	
sigma_e	1,11		1,28		1,328		0,988		0,878	
rho	0,583		0,638		0,544		0,533		0,631	
Мужчины										
Самозанятые	0,181***	0,059	0,099	0,072	0,054	0,066	0,016	0,056	0,167***	0,046
Неформальный наем	–0,034	0,031	–0,083**	0,036	–0,091**	0,038	–0,070**	0,029	–0,02	0,025
Формальный сектор	базовый									
Безработные	–0,422***	0,038	–0,313***	0,044	–0,330***	0,046	–0,422***	0,033	–0,499***	0,028
Случайная занятость	–0,173***	0,034	–0,166***	0,037	–0,092**	0,038	–0,200***	0,03	–0,256***	0,026
Экономически неактивные	–0,285***	0,029	–0,244***	0,033	–0,268***	0,036	–0,076***	0,026	–0,284***	0,023
N	48 955		48 468		47 823		49 324		49 534	
Number of groups	12 405		12 375		12 327		12 465		12 501	
r2_w	0,015		0,016		0,008		0,012		0,033	
sigma_u	1,314		1,724		1,443		1,064		1,132	
sigma_e	1,12		1,302		1,335		1,028		0,893	
rho	0,579		0,637		0,539		0,517		0,616	

Окончание табл. 1

	Субъективное благосостояние		Субъективная власть		Субъективное уважение		Уверенность в возможности самообеспечения в будущем		Удовлетворенность текущим материальным положением	
	coef	se	coef	se	coef	se	coef	se	coef	se
Женщины										
Самозанятые	0,069	0,068	–0,119	0,083	–0,029	0,084	0,007	0,067	0,119**	0,057
Неформальный наем	–0,057*	0,032	–0,136***	0,037	–0,039	0,038	0,019	0,028	–0,014	0,026
Формальный сектор	базовый									
Безработные	–0,172***	0,036	–0,203***	0,04	–0,234***	0,042	–0,267***	0,027	–0,251***	0,026
Случайная занятость	–0,091**	0,037	–0,120***	0,042	–0,072*	0,043	–0,099***	0,031	–0,157***	0,029
Экономически неактивные	–0,089***	0,024	–0,112***	0,027	–0,170***	0,028	–0,055***	0,021	–0,096***	0,019
N	66 995		66 051		65 194		67 545		67 792	
Number of groups	15 629		15 548		15 492		15 720		15 727	
r2_w	0,013		0,018		0,007		0,013		0,031	
sigma_u	1,198		1,352		1,437		1,031		0,925	
sigma_e	1,101		1,263		1,323		0,959		0,865	
rho	0,542		0,534		0,541		0,536		0,533	

Примечание. Контролируются те же характеристики, что и в пробит-моделях.

Одновременно с этим самозанятые по-прежнему демонстрируют значимо более высокий уровень самооценок по двум другим материальным параметрам — субъективному благосостоянию и удовлетворенности текущим материальным положением. При прочих равных условиях при переходе из формальной занятости в самозанятость самооценка благосостояния увеличивается на 0,14 балла. При совершении аналогичного перехода значимо увеличивается и самооценка удовлетворенности текущим материальным положением по сравнению с формальными работниками — на 0,15 балла. Изменением других параметров субъективного социального статуса этот переход не сопровождается: по показателям власти и уважения значимых различий между самозанятыми и формальными работниками не наблюдается.

Переход из формального найма в неформальный не отражается на изменении самооценок «материальных» атрибутов субъективного социального статуса, однако влияет на самооценки власти и уважения, что согласуется с результатами предыдущего этапа анализа. Исключение составляет только показатель субъективного материального благосостояния. При переходе в неформальный наем он падает на 0,04 балла, считая все прочие условия неизменными и равными.

Отметим, что величина этого эффекта очень мала, хотя и статистически значима. Этот переход сопряжен и с ухудшением самооценок власти и уважения, которые снижаются на 0,11 и 0,06 балла соответственно.

Переход к нерегулярной занятости из формальной сопровождается значимым ухудшением всех самооценок статуса. При прочих равных условиях самооценка благосостояния уменьшается на 0,13 балла; самооценка власти — на 0,14; самооценка уважения — на 0,08; самооценка уверенности в возможностях самообеспечения — на 0,15; а удовлетворенность текущим материальным положением — на 0,2 балла. В этом отношении нерегулярные работники оказываются похожи на экономически неактивных респондентов, снижение самооценок которых при переходе из формальной занятости имеет примерно сопоставимый размер. При этом безработные представляются наиболее депривированной категорией населения, так как переход в безработицу из состояния формальной занятости оказывает на их самооценки наиболее значительный эффект. Падение самооценок субъективного социального статуса по разным показателям колеблется в интервале 0,3–0,4 балла, в то время ни один из возможных переходов из формальной занятости в неформальную таким падением самооценок не сопровождается.

На последнем этапе анализа модели с фиксированными эффектами были оценены только для занятых (табл. 2).

В данной спецификации учитывались те же характеристики, что и на предыдущем этапе, но также вводились дополнительные переменные, контролирующие характер работы (отрасль занятости, специфический стаж, наличие второй работы, логарифм числа отработанных часов)[6]. В такой спецификации практически все различия в субъективном социальном статусе между неформальными наемными работниками и формальными работниками становятся незначимыми. Единственным исключением является самооценка показателя власти, коэффициент для которой снижается, но остается значимым на 10%-м уровне. Можно предположить, что выявленные в предыдущей спецификации различия, касающиеся субъективного благосостояния и уважения, скорее всего объяснялись характеристиками занятости.

В то же время даже в этой уточненной спецификации наблюдались значимые различия между самозанятыми и формальными работниками по субъективному благосостоянию и удовлетворенности текущим материальным положением. Переход в самозанятость из формального сектора сопровожда-

---

[6] В этом случае автору пришлось ограничиться тремя типами занятости (самозанятость, неформальный наем, формальная занятость), поскольку для нерегулярно занятых отсутствуют необходимые данные о характеристиках работы. Базовой категорией для сравнения вновь выступала формальная занятость.

Таблица 2. МНК-модели с фиксированными эффектами, только занятые, 2000–2010 гг., РМЭЗ–ВШЭ

	Субъективное благосостояние		Субъективная власть		Субъективное уважение		Уверенность в возможности самообеспечения в будущем		Удовлетворенность текущим материальным положением	
	coef	se	coef	se	coef	se	coef	se	coef	se
Все										
Самозанятые	0,164***	0,057	0,081	0,068	–0,007	0,066	–0,037	0,054	0,167***	0,045
Неформальный наем	–0,001	0,028	–0,063*	0,032	–0,031	0,034	–0,014	0,025	–0,003	0,023
Формальный сектор	базовый									
N	58 412		57 944		57 305		58 617		58 768	
Number of groups	17 026		16 981		16 912		17 073		17 088	
r2_w	0,013		0,019		0,009		0,009		0,03	
sigma_u	1,382		2,06		1,392		1,046		1,176	
sigma_e	1,053		1,246		1,234		0,96		0,844	
rho	0,633		0,732		0,56		0,543		0,66	
Мужчины										
Самозанятые	0,213***	0,077	0,147	0,091	0,093	0,083	–0,054	0,077	0,173***	0,058
Неформальный наем	–0,019	0,04	–0,053	0,046	–0,034	0,047	–0,071**	0,036	–0,013	0,033
Формальный сектор	базовый									
N	26 369		26 193		25 919		26 507		26 579	
Number of groups	8 155		8 143		8 113		8 185		8 198	
r2_w	0,013		0,018		0,01		0,008		0,025	
sigma_u	1,374		2,12		1,4		1,079		1,173	
sigma_e	1,057		1,264		1,24		1,002		0,86	
rho	0,628		0,738		0,56		0,537		0,65	
Женщины										
Самозанятые	0,101	0,084	–0,007	0,101	–0,161	0,106	–0,01	0,074	0,162**	0,072
Неформальный найм	0,027	0,041	–0,067	0,046	–0,032	0,05	0,058	0,035	0,012	0,033
Формальный сектор	базовый									
N	32 043		31 751		31 386		32 110		32 189	
Number of groups	8 871		8 838		8 799		8 888		8 890	
r2_w	0,016		0,022		0,011		0,013		0,037	
sigma_u	1,159		1,348		1,385		1,013		0,901	
sigma_e	1,05		1,231		1,229		0,925		0,83	
rho	0,549		0,545		0,559		0,545		0,541	

Примечание. Контролируются те же характеристики, что и в предыдущей модели, плюс отрасль занятости, специфический стаж, наличие второй работы, логарифм часов рабочей недели.

ется значимым увеличением самооценки благосостояния (на 0,16 балла) и удовлетворенности текущим материальным положением (на 0,17 балла).

4. Заключение

Подводя итог, можно сказать, что у нас нет оснований утверждать, что на российском рынке труда неформальность выступает одним из механизмов социальной стратификации, относя неформальных работников к людям «второго сорта». Отсутствие значимых различий между самооценками большей части неформальных и формальных работников, небольшой размер эффекта перехода в различные состояния неформальной занятости из формальной, близкий средний уровень самооценок всех статусов на рынке труда не позволяют говорить о наличии четко отделенных друг от друга социально-экономических групп, а значит, о выраженной связи неформальной занятости и социальной стратификации российского общества. Тем самым исходная исследовательская гипотеза о формировании сегментированного рынка на фоне наблюдавшегося в России в 2000-е гг. экономического роста не получает поддержки в данных о субъективном статусе.

Полученные результаты являются не столько характеристикой неформальной занятости на российском рынке труда, сколько индикатором качества институтов формального сектора, ведь формальный сектор в восприятии работающего населения не связывается ни с возможностями улучшить свое благосостояние, ни с системой социальной защиты. Важно, что в восприятии российских работников в большинстве случаев трудовая мобильность не сопровождается значительным изменением самооценок социального статуса, а значит, не связывается с возможностью подняться на «социальном лифте». Подобное понимание социальной иерархии будет демотивировать получение дополнительного профессионального образования, повышение квалификации и рост производительности труда, что в дальнейшем только поспособствует усилению чувства депривации большей части работающего населения. И решающую роль к этом процессе будут играть не рост неформальной занятости сам по себе, а институты формального сектора.

Литература

Зудина А.А. Неформальная занятость и субъективный социальный статус: пример России: Препринт WP3/2013/01. М.: Изд. дом ВШЭ, 2013. URL: http://www.hse.ru/data/2013/03/12/1293544349/WP3_2013_01.pdf.

Adler N. et al. Relationship of subjective and objective social status with psychological and physiological functioning: Preliminary data in healthy white women // Health Psychology. 2000. No. 19 (6). P. 586–592.

Centers R. The psychology of social classes: A study of class consciousness. Princeton: Princeton University Press, 1949.

Della Fave L.R. The meek shall not inherit the Earth: Self-evaluation and the legitimacy of stratification // American Sociological Review. 1980. No. 45 (6). P. 955–971.

Demakakos et al. Socioeconomic status and health: The role of subjective social status // Social Science & Medicine. 2008. No. 67 (2). P. 330–340.

Jackman M.R., Jackman R.W. An interpretation of the relation between objective and subjective social status // American Sociological Review. 1973. No. 38. P. 569–582.

Kopp et al. Low socioeconomic status of the opposite sex is a risk factor for middle aged mortality // Journal of Epidemiology and Community Health. 2005. No. 59 (8). P. 675–678.

Lindemann K. The impact of objective characteristics on subjective social position // Trames. 2007. No. 11. P. 54–68.

Reitzel et al. The influence of subjective social status on vulnerability to postpartum smoking among young pregnant women // American Journal of Public Health. 2007. No. 97 (8). P. 1476–1482.

Sakurai K., Kawakami N., Yamaoka K., Ishikawa H., Hashimoto H. The impact of subjective and objective social status on psychological distress among men and women in Japan // Social Science & Medicine. 2010. No. 70 (11). P. 1832–1839.

Shankar A., McMunn A., Steptoe A. Health-related behaviors in older adults: Relationships with socioeconomic status // American Journal of Preventive Medicine. 2010. No. 38 (1). P. 39–46.

Shepelak N.J. The role of self-explanations and self-evaluations in legitimating inequality // American Sociological Review. 1987. Vol. 52. No. 4. Aug. P. 495–503.

С.Д. Капелюк

Сибирский университет
потребительской кооперации

МЕЖСЕКТОРНЫЕ РАЗЛИЧИЯ В ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЕ: ОЦЕНКА ПОСЛЕДСТВИЙ ПЕРЕХОДА НА НОВУЮ СИСТЕМУ ОПЛАТЫ ТРУДА БЮДЖЕТНИКОВ

В 2008 г. начался активный переход бюджетных учреждений России на новую систему оплаты труда работников, обеспечивающую более тесную взаимосвязь между личным трудовым вкладом и величиной заработной платы. Установившееся после реформы соотношение заработной платы бюджетников с работниками частного сектора остается практически без внимания исследователей, хотя такие данные необходимы для оценки реформы и разработки дальнейших направлений совершенствования оплаты труда бюджетников. Отметим работу М.Г. Колосницыной, Е.Н. Владимирской, в которой на основе микроданных мониторинга медицинских учреждений в трех регионах России выявлено, что введение новых систем оплаты труда способствовало росту заработной платы работников [Колосницына, Владимирская, 2010]. Актуальным становится изучение проблемы, получает ли при новой системе оплаты труда работник бюджетного сектора приблизительно такую же заработную плату, как работник частного сектора с аналогичными квалификационными и личностными характеристиками. Данное исследование посвящено оценке динамики межсекторного разрыва в ходе реформы.

Исследования межсекторного разрыва в заработной плате в России немногочисленны, и в большинстве из них даны оценки межсекторного разрыва до реформы. Несмотря на то что использованные подходы имеют существенные различия как в применяемых методах, так и во временных рамках наблюдений, все исследователи признают наличие существенного отставания заработной платы в бюджетном секторе от заработной платы в небюджетном [Stillman, 2000; Jovanovic, Lokshin, 2004; Гимпельсон, Лукьянова, 2006а, 2006б].

Единственное исследование, в котором дана оценка межсекторного разрыва после реформы, проведено А. Шаруниной [Шарунина, 2012]. В ее работе представлены оценки величины межсекторного разрыва по данным РМЭЗ за 2000–2010 гг. на основе МНК-регрессии и квантильной регрессии. Полученные А. Шаруниной результаты для начала 2000-х гг. согласуются с результатами более ранних работ. Также в данной работе выявлено, что в 2009 г. произошло существенное снижение разрыва в заработной плате, а в 2010 г. разрыв снова увеличился.

Для анализа мы использовали данные Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения (РМЭЗ)[1]. На первом этапе мы провели оценку межсекторного разрыва на основе данных репрезентативной выборки за 2006–2010 гг. В качестве основной модели использовалась квантильная регрессия, которая позволяет оценить величину разрыва для работников с различным уровнем заработной платы.

К бюджетному сектору, как и в предыдущих работах российских авторов — В. Гимпельсона, А. Лукьяновой, А. Шаруниной, мы отнесли работников, указавших в качестве отрасли образование, здравоохранение, науку и культуру, государственное управление, а также назвавшие государство основным собственником учреждения. На протяжении исследуемого периода удельный вес работников, отнесенных нами к бюджетному сектору, в общей численности работников в значительной мере был стабилен. В 2010 г. наблюдалось некоторое увеличение данного показателя — примерно на 1 п.п.

Основной показатель, представляющий для нас интерес, — заработная плата работников. База данных по индивидам содержит ответы респондентов на вопрос о средней заработной плате (после вычета всех налогов и сборов, в том числе НДФЛ) за последние 12 месяцев. Также в ней представлены данные о среднем числе отработанных часов за месяц. Используя эти данные, мы рассчитали среднюю заработную плату за час и за месяц отдельно для работников бюджетной и небюджетной сферы (табл. 1).

За исследуемый период разница в месячной заработной плате работников бюджетного и небюджетного секторов была весьма существенной: разрыв колебался от 29% в 2009 г. до 38% в 2008-м[2]. При сравнении среднечасо-

---

[1] Российский мониторинг экономического положения и здоровья населения НИУ ВШЭ (РМЭЗ–ВШЭ), проводимый Национальным исследовательским университетом «Высшая школа экономики» и ЗАО «Демоскоп» при участии Центра народонаселения Университета Северной Каролины в Чапел Хилле и Института социологии РАН (сайты обследования RLMS–HSE: http://www.cpc.unc.edu/projects/rlms и http://www.hse.ru/rlms).

[2] Здесь и далее при расчете относительной величины разрыва за 100% берется заработная плата работника небюджетного сектора. Таким образом, разрыв в размере 38% означает, что заработная плата бюджетника составляет 62% заработной платы небюджетника.

Таблица 1. Заработная плата работников бюджетного и небюджетного секторов на основной работе (на основе данных РМЭЗ–ВШЭ)

Переменные	2006 г.		2007 г.		2008 г.	
	Бюджетный	Небюджетный	Бюджетный	Небюджетный	Бюджетный	Небюджетный
Месячная заработная плата, руб.	5560,6	8351,5	6858,1	10 171,9	8459,2	13 612,0
Число отработанных часов в месяц	151,8	181,3	153,7	180,7	152,7	179,3
Часовая заработная плата, руб.	39,0	48,1	47,6	58,3	59,0	78,9
Переменные	2009 г.		2010 г.		2011 г.	
	Бюджетный	Небюджетный	Бюджетный	Небюджетный	Бюджетный	Небюджетный
Месячная заработная плата, руб.	9756,1	13 797,9	10 704,7	15 527,1	11 357,4	17 098,0
Число отработанных часов в месяц	152,2	178,4	154,1	181,3	154,2	180,4
Часовая заработная плата, руб.	68,5	81,6	73,2	89,7	77,1	99,1

Источник: рассчитано автором на основе данных РМЭЗ–ВШЭ (репрезентативная выборка) для всех индивидов в возрасте от 15 до 72 лет, получавших заработную плату в течение последних 12 месяцев.

вых заработков разрыв сокращается, но остается весьма значительным: от 16% в 2009 г. до 25% в 2008-м.

При анализе межсекторного разрыва важно также учитывать различные характеристики работников бюджетной и небюджетной сферы. Мы оценили ряд показателей отдельно для работников бюджетного и небюджетного секторов (табл. 2).

Для анализа различий мы использовали регрессионный анализ на основе метода наименьших квадратов, а также квантильную регрессию. Отметим, что использование метода наименьших квадратов может дать смещенные оценки в связи с неслучайностью отбора работников в бюджетный сектор. Смещение оценок при использовании МНК-оценок было подтверждено расчетами в работах А. Лукьяновой и В. Гимпельсона.

Для регрессионного анализа на основе метода наименьших квадратов использовалась следующая модель:

$$\ln Wage_i = \alpha_0 + p \cdot Sect_i + X_i'\beta + u_i, \quad (1)$$

где $Wage_i$ — заработная плата i-го работника, руб.; $Sect_i$ — фиктивная переменная принадлежности i-го работника к бюджетному сектору; X_i' — конт-

Таблица 2. Основные характеристики работников бюджетного и небюджетного секторов на основе данных РМЭЗ–ВШЭ

Переменные	2011 г.	
	Бюджетный	Небюджетный
Доля занятых в секторе, %	24,6	75,4
Доля женщин, %	82,7	45,8
Средний возраст, лет	43,6	39,6
Доля состоящих в браке, %	59,5	58,6
Среднее число детей в домохозяйстве	0,6	0,6
Фактическое число лет обучения	13,8	12,8
Потенциальный общий стаж, лет	23,3	20,3
Специальный стаж, лет	9,1	5,5
Среднее число отработанных часов в месяц на основной работе	154,2	180,4
Среднее число отработанных часов в месяц на дополнительной работе	15,9	7,7
Доля официально трудоустроенных, %	99,6	92,1
Показатель удовлетворенности жизнью (по 5-балльной шкале)	2,7	2,7
Среднемесячная заработная плата, руб.	11 357,4	17 098,0

Источник: рассчитано автором на основе данных РМЭЗ–ВШЭ (репрезентативная выборка) для всех индивидов в возрасте от 15 до 72 лет, получавших заработную плату в течение последних 12 месяцев.

рольные переменные; K — число дополнительных контрольных переменных; β_0, β, p — параметры уравнения регрессии; u_i — случайная величина.

В качестве контрольных переменных использовались следующие характеристики работников:

- расчетное число лет обучения;
- потенциальный общий стаж;
- потенциальный общий стаж в квадрате;
- специальный стаж в квадрате;
- пол;
- состояние в браке (1 — замужем/женат, 0 — нет);
- число детей в домохозяйстве;
- статус трудоустройства (1 — официальное, 0 — нет);
- фиктивные переменные профессионального статуса;
- фиктивные переменные типа населенного пункта;
- фиктивные переменные федеральных округов.

Как альтернативный метод оценивания использовалась квантильная регрессия:

$$\ln Wage_i + X_i'\beta_\theta + u_{\theta i}, \quad Quant_\theta(\ln Wage_i \mid X_i) = X_i'\beta_\theta. \qquad (2)$$

Результаты оценивания представлены в табл. 3. МНК-оценка получена из уравнения (1). Также получены оценки для 0,1-, 0,25-, 0,5-, 0,75-, 0,9-квантиля, характеризующие отрицательную «премию» за работу в бюджетном секторе на различных участках распределения заработной платы.

Таблица 3. Коэффициенты при фиктивной переменной «работа в бюджетном секторе»

Год	МНК-оценка	Квантиль				
		0,1	0,25	0,5	0,75	0,9
2006	–0,304	–0,237	–0,273	–0,291	–0,364	–0,346
	(0,025)	(0,039)	(0,042)	(0,026)	(0,029)	(0,037)
2007	–0,301	–0,312	–0,317	–0,304	–0,319	–0,336
	(0,024)	(0,044)	(0,032)	(0,033)	(0,030)	(0,032)
2008	–0,409	–0,353	–0,382	–0,392	–0,465	–0,384
	(0,025)	(0,045)	(0,032)	(0,030)	(0,031)	(0,033)
2009	–0,240	–0,164	–0,224	–0,260	–0,332	–0,337
	(0,025)	(0,045)	(0,037)	(0,029)	(0,029)	(0,035)
2010	–0,302	–0,234	–0,281	–0,326	–0,344	–0,334
	(0,018)	(0,030)	(0,020)	(0,018)	(0,020)	(0,026)
2011	–0,330	–0,262	–0,320	–0,362	–0,377	–0,362
	(0,018)	(0,031)	(0,024)	(0,019)	(0,022)	(0,028)

Примечание. В скобках указаны стандартные ошибки, все коэффициенты значимы на уровне 1%.

На основе полученных оценок в табл. 4 рассчитана величина относительного отставания в заработной плате работника бюджетного сектора от работника небюджетного сектора с аналогичными характеристиками.

Таблица 4. Отставание бюджетников по заработной плате от работников небюджетного сектора, %

Год	МНК-оценка	Квантиль				
		0,1	0,25	0,5	0,75	0,9
2006	–26,2	–21,1	–23,9	–25,2	–30,5	–29,2
2007	–26,0	–26,8	–27,2	–26,2	–27,3	–28,5
2008	–33,6	–29,7	–31,8	–32,4	–37,2	–31,9
2009	–21,3	–15,1	–20,1	–22,9	–28,3	–28,6
2010	–26,1	–20,9	–24,5	–27,8	–29,1	–28,4
2011	–28,1	–23,0	–27,4	–30,4	–31,4	–30,4

Результаты оценивания подтвердили выводы предыдущих исследований. До 2008 г. включительно наблюдалось значительное отставание в заработной плате работников во всех квантилях. Отметим, что в данном случае часто наблюдался так называемый location shift, когда изменение разрыва происходит примерно в одинаковой степени во всех квантилях. В 2009 г. произошло существенное сокращение разрыва. Новым результатом стало выявление увеличения разрыва (также во всех квантилях распределения) в 2010 г.

На втором этапе мы сделали попытку оценить влияние перехода на новые системы оплаты труда работников. Сокращение разрыва в 2009 г. по сравнению с 2008-м могло быть вызвано тем, что за этот период многие бюджетные учреждения внедрили новые системы оплаты труда (НСОТ).

В России НСОТ вводились поэтапно. Для оценки влияния мы решили изучить опыт регионов. Процедура анализа осложняется тем, что в отдельных регионах НСОТ вводились единовременно, в то время как в других — поэтапно. Во втором случае мы фиксировали факт перехода, когда большая часть учреждений региона перешла на НСОТ. Также есть регионы, которые к концу 2010 г. еще не успели провести реформу.

Анализ влияния НСОТ на межсекторный разрыв проведен в несколько этапов. Сначала мы использовали панельный характер обследования и проанализировали изменение заработной платы работников бюджетного сектора после внедрения НСОТ. Темпы прироста среднемесячной заработной платы, рассчитанные нами на основе данных РМЭЗ–ВШЭ, представлены в табл. 5.

Таблица 5. Темпы прироста среднемесячной заработной платы

Категория	Темп прироста, % к предыдущему году		
	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Работники бюджетных учреждений, перешедших в данном году на новую систему оплаты труда	113,8 (91)	118,4 (405)	98,4 (38)
Работники бюджетных учреждений, перешедших ранее на новую систему оплаты труда		117,9 (103)	106,9 (517)
Работники бюджетных учреждений, не перешедших на новую систему оплаты труда	129,1 (723)	115,5 (346)	106,3 (291)
Работники небюджетного сектора	126,0 (2948)	103,0 (3167)	111,9 (3133)

Примечание. Только для работников в возрасте от 15 до 72 лет, по основной работе, в скобках указано число наблюдений.

Результаты, представленные в табл. 5, свидетельствуют о росте средней заработной платы с началом перехода на новую систему оплаты труда работников бюджетной сферы. Вместе с тем темпы роста средней заработной платы работников бюджетных учреждений, относящихся к региону, в котором начался переход на новые системы оплаты труда, близки как к темпам роста средней заработной платы бюджетников в регионах, в которых не начался такой переход, так и к темпам роста средней заработной платы работников небюджетного сектора.

Чтобы учесть влияние прочих факторов, мы провели оценивание на основе метода «разности разностей» — differences-in-differences. Оценка разностей проведена по данным за 2008—2009 гг., т.е. за период, в котором наибольшее число регионов из выборки РМЭЗ—ВШЭ начало переходить на новые системы оплаты труда. В соответствии с данным методом влияние перехода оценивается на основе расчета параметра $\hat{\delta}$:

$$\hat{\delta} = (\overline{\ln Wage}_{09new} - \overline{\ln Wage}_{09old}) - (\overline{\ln Wage}_{08new} - \overline{\ln Wage}_{08old}). \qquad (3)$$

При этом индексом *new* обозначены регионы, начавшие переход на новую систему оплаты труда, индексом *old* — еще не начавшие переход. Индексы 08 и 09 обозначают 2008 и 2009 гг. соответственно. Оценка статистической значимости параметра $\hat{\delta}$ проводится с помощью t-статистики на основе следующего уравнения:

$$\ln Wage_{ikt} = \alpha_0 + \delta(NewSyst_k \cdot d_t) + s \cdot NewSyst_k + \varphi d_t + X_{ikt}\beta + \varepsilon_{jkt}, \qquad (4)$$

где $Wage_{ikt}$ — заработная плата i-го работника в регионе k в году t; $NewSyst_k$ — фиктивная переменная — работник относится к региону, осуществившему переход на новые системы оплаты труда; d_t — годовые эффекты; X_{ikt} — контрольные переменные, те же, что и в модели (1).

Результаты оценки влияния перехода на величину разрыва с использованием микроданных РМЭЗ—ВШЭ представлены в табл. 6. В столбце 1 даны результаты оценки модели (4) без контрольных переменных, в столбце 2 — с полным набором контрольных переменных.

Результаты, представленные в табл. 6, свидетельствуют о некотором положительном эффекте для бюджетников в регионах, начавших переход на НСОТ. Величина данного положительного эффекта значительно сокращается при включении в модель контрольных переменных. Сложнее сделать вывод о статистической значимости полученной величины. Робастные стандартные ошибки учитывают гетероскедастичность, но их значение занижено из-за влияния серийной корреляции между работниками, проживающими в одном населенном пункте или районе. Для устранения влияния серийной корреляции мы использовали кластерные по стратам стандартные ошибки. Отметим, что в данном случае применение кластерных стандартных ошибок не вполне корректно из-за малого числа кластеров. Счита-

Таблица 6. Влияние перехода на заработную плату работников бюджетных учреждений

Зависимая переменная — логарифм заработной платы		
Переменные	1	2
Влияние перехода на новую систему оплаты труда	0,206* (0,045) [0,109]	0,087 (0,040) [0,106]
Контрольные переменные		×
R-квадрат	0,03	0,43
Число наблюдений	1897	1843

Примечание. В круглых скобках указаны робастные к гетероскедастичности стандартные ошибки, в квадратных — кластерные по стратам стандартные ошибки.
* Параметр имеет статистическую значимость на уровне 10%.

ется, что число кластеров должно быть не менее 50, в данном случае число страт — 38.

В качестве альтернативного способа оценивания влияния реформы мы провели расчеты на агрегированных данных. Отметим, что РМЭЗ нерепрезентативен в региональном разрезе, однако некоторые закономерности с учетом обработки значительного массива данных удалось выявить. Поверхностный анализ показал существенное сокращение разрыва в регионах и населенных пунктах сразу после введения НСОТ — в среднем на 5–10 п.п. Однако это сокращение могло быть вызвано действием иных факторов. Для учета их влияния мы использовали метод «разность разностей». В качестве контрольных переменных добавили индикаторы социально-экономического развития региона (уровень безработицы, миграция, структура экономики), а также логарифм минимальной заработной платы работников бюджетного сектора и логарифм минимальной заработной платы работников внебюджетных организаций, установленных региональными соглашениями. Отметим, что в случае если региональное соглашение устанавливало привязку минимальной заработной платы к прожиточному минимуму, мы использовали федеральное значение минимальной заработной платы, так как проведенный нами анализ микроданных РМЭЗ–ВШЭ показал, что в таких регионах достаточно много работников, получающих заработную плату ниже установленной величины (при полной рабочей неделе).

Оценка эффекта воздействия проведена нами по следующей формуле:

$$Gap_{jkt} = \beta_0 + \delta(NewSyst_{jk} \cdot d_t) + s \cdot NewSyst_{jk} + \varphi d_t + X_{kt}\beta + \varepsilon_{jkt}, \qquad (5)$$

где Gap_{jkt} — величина разрыва в заработной плате в страте j в регионе k в году t; $NewSyst_{jk}$ — фиктивная переменная — страта относится к региону, осуществившему переход на новые системы оплаты труда; d_t — годовые эффекты; X_{kt} — контрольные переменные.

В качестве контрольных использовались следующие переменные:

- логарифм минимальной заработной платы работников бюджетного сектора;
- разница в логарифмах минимальной заработной платы для работников внебюджетных организаций и бюджетного сектора;
- уровень безработицы в регионе (по данным обследований Росстата);
- миграционный прирост в регионе;
- доля в ВРП региона:
  - добывающей промышленности;
  - обрабатывающей промышленности;
  - сельского хозяйства;
  - торговли.

Оценка разностей по агрегированным данным проведена также за 2008–2009 гг. Результаты представлены в табл. 7.

Таблица 7. Оценка разностей по агрегированным данным за 2008–2009 гг.

Зависимая переменная — межсекторный разрыв в заработной плате		
Переменные	0,1-квантиль	0,5-квантиль
Новая система оплаты труда	–4,05	6,30
Логарифм минимальной заработной платы для бюджетного сектора	–13,45	6,99
Разница в логарифмах минимальной заработной платы	235,46**	93,77*
Уровень безработицы	–0,59	–0,85
Коэффициент миграционного прироста	–0,13	–0,13
Доля сельского хозяйства в ВРП	–0,09	0,48
Доля обрабатывающей промышленности в ВРП	–0,59	–0,22
Доля добывающей промышленности в ВРП	–0,28	–0,26
Доля торговли в ВРП	0,04	0,06
Константа	101,9	–75,68

Примечание. Всего наблюдений — 76, групп — 38, кластеров — 32, статистическая значимость оценивалась на основе кластерных стандартных ошибок.
* Значимость на уровне 5%.
** Значимость на уровне 1%.

В результате оценивания параметров модели выявлено, что влияние реформы оказалось статистически незначимым, т.е. она не привела к существенному сокращению разрыва. Основной причиной сокращения разрыва стал рост минимальной заработной платы бюджетников.

Полученные результаты не следует интерпретировать как свидетельство ненужности реформы оплаты труда в бюджетном секторе и НСОТ. Единая тарифная сетка давно устарела и не отвечала реалиям рыночной экономики.

Проведенная реформа оплаты труда — шаг на пути к созданию системы организации оплаты труда в бюджетной сфере, стимулирующей работника к повышению качественных и количественных результатов деятельности, обеспечивающей адекватное вознаграждение работнику за его труд, навыки и квалификацию и способствующей профессиональному росту и развитию работника. Вместе с тем наше исследование показало, что одна из основных целей реформы — сближение заработной платы с небюджетным сектором — не была достигнута.

Литература

Гимпельсон В., *Лукьянова А.* «О бедном бюджетнике замолвите слово...»: межсекторные различия в заработной плате // Вопросы экономики. 2006а. № 6.

Гимпельсон В.Е., *Лукьянова А.Л.* Быть бюджетником в России: удачный выбор или несчастная судьба? // Экономический журнал ВШЭ. 2006б. № 4.

Колосницына М.Г., *Владимирская Е.Н.* Реформирование оплаты труда в государственном секторе // Вопросы статистики. 2010. № 11. С. 38–46.

Шарунина А.В. Является ли российский «бюджетник» «неудачником»? Анализ межсекторных различий в оплате труда: препринт Высшей школы экономики WP3/2012/07. М.: Изд. дом ВШЭ, 2012.

Jovanovic B., *Lokshin M.* Wage differentials between the state and private sectors in Moscow // Review of Income and Wealth. 2004. Vol. 50. No. 1.

Stillman S. The determinants of private and government sector earnings in Russia. RAND Working Paper Series DRU-2422. 2000.

А.В. Корицкий

Новосибирский государственный архитектурно-строительный университет,

С.Д. Капелюк

Сибирский университет потребительской кооперации

ВЛИЯНИЕ УРБАНИЗАЦИИ НА ЧАСТНУЮ И СОЦИАЛЬНУЮ ОТДАЧУ ОТ ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ

1. Введение

Значительная меж- и внутрирегиональная дифференциация доходов и потребления населения — одна из наиболее острых проблем социально-экономического развития России. Выявление самых значимых факторов дифференциации имеет важнейшее значение для определения приоритетных направлений государственной политики по сокращению дифференциации. Как показали многочисленные исследования зарубежных ученых, одним из основных факторов, определяющих дифференциацию, выступает человеческий капитал. Более урбанизированные регионы развитых стран отличаются как более высоким уровнем образования населения, так и более высокими значениями частной нормы отдачи образования. К сожалению, в России величина и факторы различий в отдаче человеческого капитала между городом и селом практически не исследованы (по данным обзора А.Л. Лукьяновой, обобщившей результаты работ, которые посвящены оценкам отдачи от образования в России [Лукьянова, 2010]).

В данной работе проведен анализ влияния урбанизации как на частную, так и социальную норму отдачи. Сравнение норм отдачи в регионах позволяет оценить эффективность инвестиций в человеческий капитал для различных социальных групп населения, что в свою очередь имеет практическое значение для разработки приоритетов государственной политики в области образования.

2. Частная норма отдачи: микроэкономический анализ

Анализу различий в отдаче человеческого капитала в городской и сельской местности посвящено значительное число работ зарубежных ученых.

В большинстве случаев частная норма отдачи от образования в городах выше, чем в сельской местности. Оценку частной нормы отдачи от образования мы провели с помощью уравнения Минцера на основе данных Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения (РМЭЗ–ВШЭ) за 2006–2011 гг.[1]

Мы разделили всех респондентов на две группы: проживающие в городах и поселках городского типа и проживающие в сельской местности. Зависимой переменной стал логарифм месячной заработной платы. Модель имеет следующий вид:

$$\ln Wage_i = \beta_0 + \beta_1 educ_i + \sum_{k=1}^{K} \delta_k x_{ik} + u_i,$$

где $Wage_i$ — заработная плата i-го работника, руб.; $educ_i$ — уровень образования i-го работника; x_{ik} — дополнительные контрольные переменные; β_0, β_1, $\delta_{1...K}$ — параметры уравнения регрессии; u_i — случайная величина.

Уровень образования мы оценили расчетным количеством лет обучения, исходя из полученного образования (высшее, среднее и начальное профессиональное, среднее общее и т.д.). В качестве контрольных переменных были выбраны: продолжительность рабочей недели; потенциальный трудовой стаж; специальный стаж; пол; семейный статус работника; число детей в домохозяйстве; статус трудоустройства; отрасль, форма собственности учреждения/предприятия; профессиональная группа; федеральный округ.

На следующем этапе мы оценили, насколько различия в норме отдачи характерны для генеральной совокупности, т.е. для всего населения России, а не только для выборки РМЭЗ. Для этого построена модель (2) по всей совокупности работников:

$$\ln Wage_i = \beta_0 + \beta_1 educ_i + \beta_2 urban_i + \beta_3 urban_i \cdot educ_i + \\ + \sum_{k=1}^{K} \delta_k x_{ik} + \sum_{k=1}^{K} \vartheta_k (urban_i \cdot x_{ik}) + u_i. \quad (2)$$

В модель введена фиктивная переменная *urban*, принимающая значение единица для городских жителей и ноль — для сельских. Она должна отразить

---

[1] Российский мониторинг экономического положения и здоровья населения НИУ–ВШЭ (RLMS–HSE)», проводимый Национальным исследовательским университетом «Высшая школа экономики» и ЗАО «Демоскоп» при участии Центра народонаселения Университета Северной Каролины в Чапел Хилле и Института социологии РАН (сайты обследования RLMS–HSE: http://www.cpc.unc.edu/projects/rlms и http://www.hse.ru/rlms).

влияние прочих факторов, определяющих различия между городом и селом в уровне заработной платы. Для выявления статистической значимости различий в отдаче от образования городских и сельских жителей тестируется параметр при взаимодействии переменных *urban* и *educ*. Результаты оценивания моделей (1) и (2) представлены в табл. 1.

Таблица 1. Взаимосвязь между образованием работников и заработной платой в России

Переменные	2006 г.		2007 г.		2008 г.	
	город	село	город	село	город	село
educ	0,042** (0,006)	0,072** (0,012)	0,034** (0,006)	0,043** (0,012)	0,047** (0,006)	0,062** (0,012)
urban · *educ*	–0,030* (0,013)		–0,009 (0,012)		–0,015 (0,013)	
Наблюдений	2808	768	2724	765	2917	783
Переменные	2009 г.		2010 г.		2011 г.	
	город	село	город	село	город	село
educ	0,046** (0,006)	0,072** (0,011)	0,042** (0,005)	0,037** (0,009)	0,042** (0,005)	0,052** (0,008)
urban · *educ*	–0,026* (0,013)		0,005 (0,010)		–0,010 (0,010)	
Наблюдений	2579	733	4590	1388	4215	1266

Примечание. Все оценки получены из модели с базовым набором контрольных переменных для лиц в возрасте от 15 до 72 лет, в круглых скобках указаны стандартные ошибки.

* Параметр имеет статистическую значимость на уровне 5%.

** Параметр имеет статистическую значимость на уровне 1%.

Оценивание модели показало, что в 2006–2009 и 2011 гг. частная норма отдачи от образования была выше для сельских работников, при этом в 2006 и 2009 гг. разница была значима на уровне 5%. Для городских работников характерна стабильность в норме отдачи от образования: в течение пяти лет она колебалась в районе 4,3–4,7%, за исключением 2007 г., когда она составила 3,4%. Частная норма отдачи от образования в сельской местности была подвержена значительным колебаниям. Для проверки устойчивости результатов мы использовали различные спецификации модели: замена расчетного числа лет обучения на фактическое, использование группы фиктивных переменных вместо продолжительности обучения, модификация контрольных переменных, — но величина различий практически не изменилась. При использовании коррекции Хекмана норма отдачи сокращается как для городских, так и сельских (в большей степени) работников, однако на итоговые выводы данная процедура не влияет.

Зачастую при анализе микроданных рассчитанные значения стандартных ошибок с помощью обычных методов, в том числе робастных к гетероскедастичности, далеки от истинных значений [Angrist, Pischke, 2009]. Мы провели альтернативное оценивание стандартных ошибок на основе следующих методов: кластерные стандартные ошибки, которые призваны решить проблему внутригрупповой корреляции между индивидами, проживающими в одном населенном пункте, и бутстрап. В результате выводы, сделанные ранее, подтвердились.

Другой проблемой спецификации моделей (1) и (2) является возможная эндогенность. Ненаблюдаемые характеристики индивида, такие как природные способности индивида, социальная среда, отраженные в случайной величине (u_i), могут быть коррелированы как с продолжительностью обучения, так и заработной платой. В таком случае оценки частной нормы отдачи могут быть смещенными. Более того, для городских и сельских работников смещение может различаться. Одним из способов решения проблемы эндогенности является использование инструментальных переменных. К сожалению, база РМЭЗ–ВШЭ не содержит переменных, пригодных для использования в качестве подходящих для данного случая инструментов.

3. Социальная норма отдачи: макроэкономический анализ

Подчеркнем, что частная норма отдачи, оцениваемая на основе уравнения заработной платы Минцера, характеризует выгоды от образования для конкретного работника. Индивидуальные заработки образованных работников не отражают экстерналии образования, которые распространяются на других членов общества. Более точную оценку влияния человеческого капитала на дифференциацию доходов можно получить на основе оценки социальной нормы отдачи образования, включающей общественные выгоды от образования.

Как отмечают Дж. Псачаропулос и Х. Патринос, частная норма отдачи образования обычно выше, чем социальная норма отдачи, если последняя определяется на основе оценок частных выгод и общих (частных и общественных) затрат [Psacharopoulos, Patrinos, 2002]. В последние годы появились работы, в которых расчет социальных норм отдачи образования проводится на основе макроэкономических исследований, использующих данные о средних доходах и образовательных достижениях населения ряда стран (или регионов), а не переписей населения или социологических опросов.

Данный подход дает более высокие нормы отдачи образования, так как позволяет учесть экстернальные выгоды от образования, получаемые обществом в целом. Примерами могут служить работы Р. Холла и Ч. Джонса [Hall, Jones, 1998] и Ф. Каселли [Caselli, 2005].

В экономической литературе широко обсуждается понятие образовательных экстерналий, согласно которому выгоды от индивидуально приобретаемого образования не могут быть ограничены уровнем индивидуума, но легко «переливаются» к другим, нарастая на высокоагрегированных уровнях, особенно на макроэкономическом. Эти представления отличаются от традиционного неоклассического подхода и опираются на предположение о существенной роли, которую образовательные экстерналии играют в экономическом росте. Каналами для их возникновения и распространения являются положительное влияние образованных работников на производительность их менее образованных «соседей» и «переливы» выгод от технического прогресса и накопления знаний от одних экономических субъектов к другим внутри фирм, городов, регионов и стран, а также между ними.

Индивидуальные инвестиции в человеческий капитал могут также иметь внешние социальные последствия, которые в свою очередь формируют косвенные экономические выгоды. Как было показано Б. Сианези и И. Рииненом, большее образование населения связано с лучшим здоровьем, лучшим отцовством и материнством, более низкой преступностью, лучшим природным окружением, широким политическим и общественным сотрудничеством, большей социальной сплоченностью, каждые из которых в свою очередь имеют обратные связи с экономическим ростом [Sianesi, Reenen, 2005]. Существование положительных для всей экономики образовательных переливов (не берущихся в расчет при принятии индивидуальных решений об инвестициях в образование) является важным экономическим обоснованием для общественной поддержки образования.

Попытаемся проверить, различаются ли нормы отдачи образования в России в крупных городах и менее урбанизированных регионах. Можно предположить, что в России, как и в других странах, в крупных городах и городских агломерациях проявляется положительный эффект масштаба производства и возникают экстерналии образования. Для проверки данной гипотезы воспользуемся следующей макроэкономической моделью:

$$y_i = Ak_i^{\alpha} \exp(\gamma h_i + b_1 d_1 h_i + b_2 d_2 h_i), \tag{3}$$

где y_i — доходы (или потребительские расходы) в расчете на одного занятого в экономике i-го региона; A — константа, характеризующая общую факторную производительность; k_i — фондовооруженность труда одного занятого в экономике i-го региона; h_i — переменная, характеризующая человеческий капитал (средняя продолжительность образования одного занятого в экономике i-го региона).

Для учета различий в масштабах экономики регионов России использована «взвешенная» регрессия, что повышает качество расчетов и позволяет уточнить оценки, а также получить некоторые новые результаты. При расчете социальной нормы отдачи образования используется зависимая переменная «доходы в расчете на одного занятого в экономике регионов населения», рассчитанная на основе номинальной заработной платы в 1999 г. и темпа роста реальной заработной платы за период с 2000 по 2006 г., а также независимые переменные: средняя продолжительность образования одного занятого в экономике региона (h) и фондовооруженность труда (k). В качестве «весов», отражающих различия в уровнях экономического развития и масштабов экономики регионов, использовалась переменная «доходы населения региона» России. Ее использование позволило повысить коэффициенты детерминации и качество подгонки регрессионных уравнений по сравнению с «простой» регрессией и «усреднить» коэффициенты регрессии в расчете на единицу эффективного труда. Действительно, труд работников неоднороден как внутри регионов, так и между ними, поэтому естественно использовать в качестве измерителя труда не численность работников, а доходы, ими создаваемые. Коэффициент γ при переменной h характеризует социальную норму отдачи от образования.

Для учета специфических особенностей российских регионов, которые могут существенно различаться по степени урбанизации и другим характеристикам, дополнительно введены две фиктивные переменные:

d_1 — характеризующая особенности экономики городов-мегаполисов (для Москвы и Санкт-Петербурга она равна единице, для всех прочих — нулю);

d_2 — характеризующая особенности экономики регионов, включающих крупные индустриальные и научные центры — города-миллионники (регионы, включающие Ростов-на-Дону, Уфу, Пермь, Нижний Новгород, Казань, Самару, Волгоград, Челябинск, Екатеринбург, Омск, Новосибирск, имеют ее равной едиице, все прочие — нулю).

Перекрестные дамми, т.е. переменные, полученные перемножением среднего уровня образования населения, занятого в экономике региона, на фиктивную переменную, характеризующую степень урбанизации региона, позволяют выявить прирост уровня социальной нормы отдачи за счет эффектов урбанизации.

Если коэффициент при перекрестной дамми положителен и статистически значим, урбанизация увеличивает социальную норму отдачи.

Соответствующее уравнение регрессии имеет вид:

$$\ln y_i = \ln A + \alpha \ln k_i + \gamma h_i + b_1 d_1 h_i + b_2 d_2 h_i + \varepsilon_i. \qquad (4)$$

Результаты расчетов коэффициентов регрессионного уравнения приведены в табл. 2.

Таблица 2. Взаимосвязь доходов в расчете на одного занятого с уровнем образования, фондовооруженностью труда, уровнем образования и урбанизацией (перекрестные дамми) (взвешенная на доходы населения региона), 1999–2010 гг.

Показатели регрессии	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.
Константа $\ln A$	–5,008	0,427	0,651	0,542	2,188	3,650**
Статистическая ошибка	1,569	1,065	1,220	1,180	1,347	1,556
t-статистика	–3,192	0,401	0,534	0,459	1,624	2,345
Значимость	0,002	0,689	0,595	0,648	0,108	0,021
Коэффициент $\alpha(B)$	0,996***	0,895***	0,560***	0,421***	0,498***	0,470***
Статистическая ошибка	0,082	0,061	0,040	0,043	0,044	0,041
Beta	0,431***	0,540	0,585***	0,439***	0,453***	0,441***
t-статистика	10,74	14,62	13,97	9,687	11,432	11,529
Значимость	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
Коэффициент $\gamma(B)$	0,662***	0,231**	0,379***	0,460***	0,306***	0,413***
Статистическая ошибка	0,134	0,091	0,101	0,098	0,114	0,130
Beta	0,619***	0,260***	0,417***	0,457***	0,274***	0,375***
t-статистика	4,034	2,578	3,741	4,677	2,693	3,170
Значимость	0,000	0,012	0,000	0,000	0,009	0,002
Коэффициент b_1B мега	0,028**	0,062***	0,031***	0,039***	0,050***	0,039***
Статистическая ошибка	0,013	0,010	0,010	0,009	0,009	0,010
Beta	0,279***	0,626***	0,359***	0,429***	0,545***	0,454***
t-статистика	2,195	6,081	3,175	4,404	5,492	3,910
Значимость	0,031	0,000	0,002	0,000	0,000	0,000
Коэффициент b_2B мега	0,007	0,006	0,002	0,009*	0,010**	0,010***
Статистическая ошибка	0,005	0,005	0,004	0,005	0,004	0,004
Beta	0,061	0,051	0,016	0,086*	0,095**	0,097***
t-статистика	1,548	1,418	0,398	1,942	2,519	2,694
Значимость	0,125	0,160	0,692	0,056	0,014	0,009
Коэффициент детерминации	0,890	0,906	0,877	0,861	0,898	0,906
F	167,8	200,14	147,37	128,03	182,26	199,58
P-уровень	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
Количество регионов	88	88	88	88	88	88

Окончание табл. 2

Показатели регрессии	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Константа $\ln A$	2,605***	3,226***	-3,761**	4,064***	7,237***	3,545***
Статистическая ошибка	0,987	1,121	1,538	1,175	0,400	1,061
t-статистика	2,640	2,878	–2,446	3,459	18,079	3,341
Значимость	0,010	0,005	0,017	0,001	0,000	0,001
Коэффициент $\alpha(B)$	0,381***	0,423***	0,865***	0,322***	0,383***	0,226***
Статистическая ошибка	0,031	0,031	0,090	0,034	0,035	0,033
Beta	0,464***	0,465***	0,421***	0,609***	0,646***	0,382***
t-статистика	12,357	13,866	9,637	9,565	10,903	6,951
Значимость	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
Коэффициент $\gamma(B)$	0,371***	0,285***	0,552***	0,305***	0,036**	0,413***
Статистическая ошибка	0,082	0,092	0,131	0,097	0,017	0,087
Beta	0,451***	0,291***	0,497***	0,459***	0,126**	0,581***
t-статистика	4,504	3,118	4,215	3,130	2,067	4,723
Значимость	0,000	0,003	0,000	0,002	0,042	0,000
Коэффициент b_1B мега	0,025***	0,042***	0,039***	–0,002	0,028***	0,006
Статистическая ошибка	0,007	0,007	0,012	0,008	0,004	0,007
Beta	0,326***	0,513***	0,402***	–0,037	0,451***	0,097
t-статистика	3,370	5,602	3,364	–0,276	6,806	0,838
Значимость	0,001	0,000	0,001	0,784	0,000	0,405
Коэффициент b_2B мега	0,011***	0,012***	0,007	0,004	0,008**	0,004
Статистическая ошибка	0,003	0,003	0,005	0,003	0,003	0,003
Beta	0,122***	0,124***	0,061	0,070	0,118**	0,058
t-статистика	3,429	3,703	1,487	1,340	2,377	1,230
Значимость	0,001	0,000	0,141	0,184	0,020	0,222
Коэффициент детерминации	0,909	0,920	0,883	0,810	0,833	0,843
F	205,8	235,65	149,74	82,28	95,79	103,4
P-уровень	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
Количество регионов	87	87	84	82	82	82

* Параметр имеет 10%-ю значимость.
** Параметр имеет 5%-ю значимость.
*** Параметр имеет 1%-ю значимость.

Коэффициенты детерминации в табл. 2 довольно высоки, они колеблются от 0,8 до 0,9. Подавляющее большинство коэффициентов при независимых переменных статистически значимы на 1%-м уровне. Наблюдается значительное снижение коэффициентов эластичности доходов в расчете на одного занятого по фондовооруженности труда (α) — за десятилетний период практически в 4 раза.

Снизилась и социальная норма отдачи образования (коэффициент γ), примерно в 1,5 раза за 10 лет, с резким падением в 10 раз в кризис 2009 г. Использование фиктивных переменных позволило выявить, что в более урбанизированных регионах социальная норма отдачи выше. Отражающий «премию за столичность» коэффициент при первой перекрестной дамми для Москвы и Санкт-Петербурга (b_1) был статистически значим на 1%-м уровне и положителен с 1999 по 2007 г., колеблясь на уровне 4–5%, и оказался статистически незначим для 2008 и 2010 гг. «Премия» для регионов с городами-миллионниками значительно ниже, на уровне 1%, и этот коэффициент (b_2) статистически значим только для периода 2002–2006 гг. То есть социальная норма отдачи оказалась несколько выше в городах-мегаполисах практически для всех лет рассматриваемого периода, за исключением двух лет в его конце, и практически незначительной для регионов с городами-миллионниками. Можно сделать вывод, что в крупных городах социальная норма отдачи образования несколько выше, чем в среднем по России, в мегаполисах — на 3–5% в 2000–2007 гг., в регионах с городами-миллионниками — на 1–2%.

4. Социальная норма отдачи: микроэкономический анализ

Также мы разработали альтернативный подход к оценке социальной нормы отдачи, который основывается на анализе микроданных с помощью квантильной регрессии. В исходное уравнение Минцера добавляется переменная, отражающая уровень образования в данном населенном пункте и рассчитанная как средняя величина продолжительности обучения. Оценивание регрессионной модели, содержащей одновременно переменную образования индивида и среднее ее значение, с помощью МНК приводит к некорректным результатам [Angrist, Pischke, 2009]. В связи с этим мы решили применить метод квантильной регрессии.

На основе полученных оценок параметров уравнения мы составили табл. 3, в которой указано, в какой местности выше частная и социальная норма отдачи образования для данного года и квантиля.

Проведенные расчеты подтвердили, что в селе, как правило, наблюдается более высокая частная норма отдачи, а в городе — социальная. В сельской местности социальная норма отдачи, как правило, была выше для более высоких квантилей.

Использование микроданных подтвердило сделанные ранее выводы на основе макроэкономического анализа о более высокой социальной норме отдачи образования в городской местности. Почти для всех квантилей рас-

Таблица 3. Местность (город/село) с более высокой нормой отдачи от образования

Оценки	2006 г.		2007 г.		2008 г.	
	Частная	Социальная	Частная	Социальная	Частная	Социальная
МНК-оценка	Село***	Город	Село	Город**	Село*	Город
0,1-квантиль	Село**	Город	Село	Город***	Село	Город
0,25-квантиль	Село*	Город	Село	Город	Село**	Город
0,5-квантиль	Село***	Город**	Село	Село	Село**	Город
0,75-квантиль	Село*	Город	Село	Город***	Село**	Город
0,9-квантиль	Село	Город	Село	Город**	Село	Село**
Оценки	2009 г.		2010 г.		2011 г.	
	Частная	Социальная	Частная	Социальная	Частная	Социальная
МНК-оценка	Село***	Город	Город	Город***	Село***	Село
0,1-квантиль	Село	Город	Село	Город	Село	Город
0,25-квантиль	Село*	Город	Город	Город***	Село	Город
0,5-квантиль	Село***	Город	Село	Город	Село***	Село
0,75-квантиль	Село**	Село	Село*	Город***	Село***	Село
0,9-квантиль	Село**	Село***	Город	Город*	Город	Село

Примечание. Все оценки получены из модели с полным набором контрольных переменных для лиц в возрасте от 15 до 72 лет.
* Разница значима на уровне 10%.
** Разница значима на уровне 5%.
*** Разница значима на уровне 1%.

пределения социальная норма отдачи оказалась значительно выше в городской местности. Только для верхних квантилей распределения социальная норма отдачи в сельской местности несколько превышает аналогичное значение для города. Рассчитанные значения параметров для различных квантилей распределения заработной платы также показали, что образование является фактором неравенства как городских, так и сельских работников.

Литература

Лукьянова А.Л. Отдача от образования: что показывает метаанализ // Экономический журнал ВШЭ. 2010. Т. 14. № 3. С. 326–348.

Caselli F. Accounting for cross-country income differences. CEP Discussion Paper No. 667. 2005. January.

Hall R.E., Jones Ch.I. Why do some countries produce so much more output per worker than others? NBER Working Paper No. 6564. 1998. May.

Psacharopoulos G., Patrinos H.A. Returns to investment in education: A further update / The World Bank. Policy Research Working Paper No. 2881. 2002. September.

Sianesi B., Reenen J.V. The returns to education: A review of empirical macro-economic literature / The Institute for Fiscal Studies. IFS. WPO2/05. 2002. March.

М.М. Локшин,
Е.М. Чернина

Центр трудовых исследований
НИУ ВШЭ

МИГРАНТЫ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ТРУДА: ПОРТРЕТ И ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА[1]

Вопрос о трудовой миграции, безусловно, является одной из «болевых точек» современного общества. Трудовая миграция стала заметным явлением в мире в последние несколько десятилетий и во многом объясняет рост международной миграции в целом [Hatton, Williamson, 2002]. Она непосредственно касается сотен тысяч людей по всему миру[2] как в отправляющих странах, где переводы мигрантов стали значительным источником доходов домохозяйств и важным фактором борьбы с бедностью, так и в принимающих, где мигранты могут возмещать недостающую рабочую силу либо конкурировать с местными работниками. Приток мигрантов позволяет решать демографические проблемы, которые стоят перед большинством развитых стран, но создает социальные и политические проблемы, часто связанные с негативным отношением к приезжающим со стороны населения принимающей страны. Для выбора оптимальной миграционной политики необходимо понимание того, кем являются мигранты, какие факторы влияют на их решение о миграции, какова их квалификация по сравнению с местным населением, на какие заработки они могли бы рассчитывать дома и какое положение они занимают на рынке труда принимающей страны.

В России трудовая миграция в основном изучается демографами и социологами. Демографов она интересует как источник замещения убывающего трудоспособного населения [Население России, 2011]. Социологическая литература концентрируется на описании социальных аспектов жизни миг-

[1] Работа выполнена в рамках проекта «Экономические исследования бедности», финансируемого Программой фундаментальных исследований НИУ ВШЭ. Авторы признательны за замечания и комментарии В.Е. Гимпельсону, Р.И. Капелюшникову, С.Ю. Рощину, Е.С. Вакуленко, О.В. Лазаревой, С.В. Попову, а также всем участникам семинара ЛИРТ и IZA/Higher School of Economics Workshop.

[2] По оценкам МОТ в 2000 г. по всему миру насчитывалось 86 млн трудовых мигрантов, и с 2000 г. это число росло на 4–5% в год. При этом данные цифры недооценивают рост миграции в последнее десятилетие [Abella, 2006].

ранта в России [Миграция..., 2010]. Что же касается экономической литературы, то можно привести лишь несколько примеров. Коммандер и Денисова [Commander, Denisova, 2012] используют данные заявок на миграционные квоты, чтобы выяснить, получают ли мигранты премию или штраф по сравнению с местными работниками. Оказывается, что за исключением некоторых фирм (как правило, это крупные и (или) иностранные компании) иностранные работники зарабатывают меньше местных. При этом единственной работой, анализирующей экономические последствия миграции в России, является работа Лазаревой [Lazareva, 2012]. Используя данные о возвращении в Россию этнически русского населения бывших республик СССР в 1990-е гг., она показала, что при наличии барьеров для межрегиональной миграции приток иммигрантов оказывал уравновешивающий эффект на региональные рынки труда. Однако результаты, касающиеся влияния иммигрантов-репатриантов на рынок труда, нельзя распространить на трудовую миграцию.

Наша работа основывается на данных двух раундов обследования уровня жизни в Таджикистане, проведенного Всемирным банком в 2007 и 2009 гг.[3] Оно представляет собой уникальный источник информации о многих аспектах жизни домохозяйств Таджикистана, включая трудовую миграцию. Поскольку опрос проводился с помощью местных интервьюеров, проблема отказа респондентов от участия в интервью и достоверности ответов стоит не так остро. Наша выборка не смещена в сторону легальных мигрантов. В этом случае качество данных оказывается лучше, чем качество данных, полученных в ходе опросов мигрантов в России. В опросах мигрантов, проводившихся в России, часто отсутствует информация о составе семьи мигранта, уровне ее благосостояния, доходах оставшихся членов семьи, что не позволяет составить полный портрет мигранта, а также анализировать вопросы отбора в миграцию. Кроме того, опрашиваемые могут опасаться раскрывать интервьюерам информацию о своем финансовом положении и легальности пребывания в стране.

Для сопоставления зарплат россиян и мигрантов из Таджикистана мы используем также данные Российского мониторинга экономического положения и здоровья (РМЭЗ—ВШЭ). Мы сравниваем действительные заработки мигрантов с потенциальными, т.е. теми, которые получают российские работники со схожими наблюдаемыми характеристиками, а также результаты опроса домохозяйств Таджикистана с результатами, полученными Цент-

[3] Данные доступны на сайте Всемирного банка (http://go.worldbank.org/IPLXWMCNJ0).

ром миграционных исследований при проведении опроса мигрантов в России [Миграция..., 2010].

В нашей работе мы дополняем портрет мигрантов в России информацией о составе их семей и анализом механизмов отбора в миграцию. Объектом нашего исследования являются мигранты из Таджикистана — одного из основных миграционных доноров России. Чаще всего этот мигрант — член крупного домохозяйства, в котором состав семьи смещен в сторону мужчин и женщин в трудоспособном возрасте, а он сам является сыном главы домохозяйства. Оценка образовательного уровня мигрантов показывает, что среди них наиболее распространено среднее образование, а более высокие и низкие уровни образования встречаются реже, чем в соответствующей возрастной группе основного населения Таджикистана (табл. 1).

Таблица 1. Образование мигрантов по сравнению с немигрантами и населением России

Уровень образования	2007			2009		
	Мигранты	Немигранты	Россия	Мигранты	Немигранты	Россия
25–34						
Отсутствует, начальное, базовое	10,11	13,22	15,48	**10,50**	**16,37**	11,79
Ст. откл.	*0,06*	*0,03*	*1,83*	*0,02*	*0,02*	*1,74*
Общее среднее	**74,74**	**56,12**	24,35	**64,62***	**55,43**	22,74
Ст. откл.	*0,09*	*0,05*	*1,66*	*0,04*	*0,03*	*1,75*
Среднее профессиональное	**3,97**	**13,49**	35,83	9,72	8,26*	38,53
Ст. откл.	*0,04*	*0,03*	*1,86*	*0,02*	*0,01*	*2,03*
Высшее/аспирантура	**11,18**	**17,17**	24,35	**15,16**	**19,94**	26,95
Ст. откл.	*0,07*	*0,03*	*1,66*	*0,03*	*0,02*	*1,85*

Примечание. Панельные данные; * значит, что характеристика в 2009 г. статистически отличается от характеристики 2007 г. на 5%-м уровне значимости; жирным шрифтом выделены характеристики статистически различные для мигрантов и немигрантов на 5%-м уровне значимости.

Более 95% всех мигрантов направляется в Россию. Наши данные говорят о четырехкратном разрыве между зарплатами в Таджикистане и заработком мигрантов в России. Это, безусловно, является важным фактором выбора миграции как трудовой стратегии. В 2009 г. 80% мигрантов высылали домой денежные переводы. При этом переводы домой составляют около 60% дохода мигрантов за границей. Полученные результаты развеивают один из мифов о мигрантах — низкий уровень владения русским языком: около 80% мигрантов отвечают, что владеют русским языком. Важным результатом являются новые данные о доле легальных мигрантов: наши данные говорят о том, что зарегистрированная миграция составляет около 63% всего потока, что ниже результатов предшествующих исследований (табл. 2).

Таблица 2. Характеристики мигрантов

	2007 г.	Ст. откл.	2009 г.	Ст. откл.
Пол: мужской	96,7	0,02	92,7	0,01
Доля мигрантов, находящихся в домохозяйстве	13,8	0,05	60,0	0,03
Заработки в России, долл.	313,1	146,6	361,2	269,4
Среднемесячный размер перевода, полученный за последние 12 месяцев от мигранта*	241	410,1	234,2	201,4
Процент мигрантов, высылающих переводы*	83,3	0,04	81,1	0,03
Процент мигрантов, зарегистрированных в России по месту жительства	72,9**	0,06	62,8	0,03
Процент мигрантов, имеющих в России разрешение на работу	54,6	0,2	87,4**	0,02
Профессиональная принадлежность мигрантов				
Рабочие, занятые в строительной отрасли (ISCO 712, 713, 714)	56	0,06	40,3	0,03
Неквалифицированные рабочие (ISCO 9)	23,9	0,06	41,7	0,03
Работники сферы услуг и торговли (ISCO 5)	10,5	0,04	11,2	0,02
Другие профессии	9,6	0,03	7,4	0,02

Примечание. Панельные данные; жирным шрифтом выделены характеристики, статистически различные в 2007 и 2009 гг. на 5%-м уровне значимости (кроме посчитанных по разным выборкам).
* Выборка: только мигранты, находящиеся за границей.
** Выборка: только мигранты, находящиеся дома.

Кроме того, наша работа анализирует соотношение заработной платы российских работников и приезжающих из Таджикистана (табл. 3). Наши результаты говорят о 35,5–40,0%-м разрыве в месячных заработках, предсказанных на основе наблюдаемых характеристик, в 2007 г. и 42,5–46%-м — в 2009 г. Данный разрыв анализируется в нашей работе методом Оаксаки — Блайндера. Оказывается, что наибольшую роль в формировании разрыва играет отдача на возраст. Это, во-первых, может быть связано с характером занимаемых мигрантами рабочих мест. Часто мигранты заняты на тяжелых или связанных с риском работах. В этом случае возраст (и связанные с ним возможные проблемы со здоровьем) не увеличивает, а снижает заработки. Во-вторых, для мигрантов характерна более низкая отдача на опыт, поскольку он у мигрантов не является специфическим для рынка труда принимающей страны, а значит, ценится ниже.

Мы также проводим многочисленные проверки устойчивости данного результата, учитывая качество образования, отработанные часы, неформальную занятость, знание русского языка и легальность пребывания в России. Проверка результатов показала, что на оценку разрыва более всего влияют два фактора: количество отработанных часов, учет которых мог бы значительно увеличить разрыв, и выбор более корректной группы для сопоставления, что дает значительно более низкие значения разрыва. Данный разрыв учитывает разницу в отдаче на наблюдаемые характеристики мигрантов и местных работников. Он выше, чем простая разница в среднем доходе, а значит, существуют ненаблюдаемые факторы, которые «подталкивают» зарплату мигрантов вверх. Литература о миграции заставляет прежде всего думать о сетевом эффекте, который является крайне важной составляющей.

Таблица 3. Оценка разрыва заработных плат между мигрантами из Таджикистана и населением России

	2007 г.	2009 г.
Разница средних значений доходов мигрантов и местных работников	–0,3	–0,35
Стандартное отклонение	0,03	0,04
В процентах от среднего дохода местного населения	–25,80	–29,60
Коэффициент в OLS регрессии перед migrantdummy	–0,37	–0,44
Chowtest F-statistics	13,87	154,42
Разница между предсказанным доходом мигрантов и местного населения с характеристиками мигрантов, OLS	–0,47	–0,6
Стандартное отклонение	0,02	0,03
В процентах от предсказанного дохода	–37,60	–45,40
Доверительный интервал,%	(–35,5; –39,7)	(–42,3; –48,2)
Разница между доходами мигрантов и Россиян, PSM (5 nearest neighbors)	–0,55	–0,69
Стандартное отклонение	0,14	0,12
Мигранты, количество наблюдений	1063	587
Граждане России, количество наблюдений	1583	1491

Примечание. Выборка: мигранты-мужчины, находящиеся в России либо вернувшиеся не ранее года, предшествовавшего опросу. Местное население: мужчины трудоспособного возраста.

Оценка разрыва в заработках является важным показателем. Во-первых, она позволяет понять выгоды для работодателей от привлечения иностранной рабочей силы. Во-вторых, в зависимости от причины появления дисбаланса необходимо принимать совершенно разные политические меры. Так, если причины различий лежат на стороне спроса на труд, то возможно установление нижней границы заработков для мигрантов[4]. Такая мера может применяться в случае опасений, что произойдут снижение зарплат местного населения и рост безработицы, как это случилось, например, в странах Персидского залива [Abella, 2006]. Если причина различий лежит на стороне предложения труда (низкий человеческий капитал мигрантов), то политика должна заключаться во внедрении программ по обучению и адаптации мигрантов. Это тем более важно, что временные мигранты часто становятся постоянными.

Литература

Гимпельсон В.Е., Зудина А.А. «Неформалы» в российской экономике: сколько их и кто они? // Вопросы экономики. 2011. № 10. С. 53–76.

Миграция и демографический кризис в россии / под ред. Ж.А. Зайончковской, Е.В. Тюрюкановой. М.: МАКС Пресс, 2010.

Население России 2009: Семнадцатый ежегодный демографический доклад / отв. ред. А.Г. Вишневский. М.: НИУ ВШЭ, 2011.

Abdulloev I., Gang I., Landon-Lane J. Migration as a substitute for informal activities: Evidence from Tajikistan. CReAM Discussion Paper Series No. 1124, 2011.

Abella M. Policies and bestpractices for management of temporary migration: Paper presented at the International Symposium on International Migration and Development. United Nations Secretariat, Turin, Italy, June 9, 2006.

Algan Y., Dustmann C., Glitz A., Manning A. The economic situation of first and second-generation immigrants in France, Germany and the United Kingdom // Economic Journal. 2010. No. 120 (542). P. F4–F30.

Arrow K. The theory of discrimination: Princeton University Working Papers No. 403, 1971.

Atamanov A., van den Berg M. International migration and local employment: analysis of self-selection and earnings in Tajikistan // UNU-MERIT Working Paper Series No. 047, 2011.

Becker G.S. The economics of discrimination. Chicago: University of Chicago Press, 1957.

Blinder A. Wage discrimination: Reduced forms and structural estimation // Journal of Human Resources. 1973. No. 8. P. 436–455.

Borjas G.J. Assimilation, changes in cohort quality, and the earnings of immigrants // Journal of Labor Economics. 1985. No. 3 (4). P. 463–489.

Borjas G.J. Immigrant and emigrant earnings: A longitudinal study // Economic Inquiry. 1989. No. 27 (1). P. 21–37.

[4] Например, в некоторых штатах США существует ограничение на зарплату мигрантов не ниже 95% от средней заработной платы для данной профессии.

Borjas G.J. Self-selection and the earnings of immigrants // American Economic Review. 1987. No. 77 (4). P. 531–553.

Butcher K.F., DiNardo J. The immigrant and native-born wage distributions: Evidence from United States censuses // Industrial and Labor Relations Review. 2002. No. 56 (1). P. 97–121.

Caliendo M., Kopeinig S. Some practical guidance for the implementation of propensity score matching // Journal of Economic Surveys. 2008. No. 22 (1). P. 31–72.

Chiquiar D., Hanson G.H. International migration, self-selection, and the distribution of wages: Evidence from Mexico and the United States // Journal of Political Economy. 2005. No. 113 (2). P. 239–281.

Chiswick B.R. Are immigrants favorably self-selected? An Economic Analysis. IZA Discussion Papers No. 131, 2000.

Chiswick B.R. The effect of americanization on the earnings of foreign-born men // Journal of Political Economy. 1978. Vol. 86 (5).

Commander S., Denisova I. Are skills a constraint on firms? New evidence from Russia. IZA Discussion Papers No. 7041, 2012.

Danzer A.M., Ivaschenko O. Migration patterns in a remittances dependent economy: Evidence from Tajikistan during the global financial crisis // Migration Letters. 2010. No. 7 (2). P. 190–202.

Dustmann C. Earnings adjustment of temporary migrants // Journal of Population Economics. 1993. No. 6 (2). P. 153–168.

Dustmann C. Temporary migration, human capital, and language fluency of migrants // Scandinavian Journal of Economics. 1999. No. 101 (2). P. 297–314.

Dustmann C., Fabbri F., Preston I., Wadsworth J. Labour market performance of immigrants in the UK labour market. Open access publications from University College London, 2003. URL: http://discovery.ucl.ac.u.

Fernández-Huertas Moraga J. New evidence on emigrant selection // Review of Economics and Statistics. 2011. No. 93 (1). P. 72–96.

Frölich M. Propensity score matching without conditional independence assumption — with an application to the gender wage gap in the UK // Econometrics Journal. 2007. No. 10. P. 359–407.

Guenter L. Native-immigrant wage differentials in Germany — Assimilation, discrimination, or human capital. Discussion Paper Series 197. Universitaet Augsburg, Institute for Economics, 2000.

Hatton T.J., Williamson J.G. What fundamentals drive world migration. NBER Working Paper No. 9159. 2002.

Kröger A., Meier K. Labor markets and the financial crisis: Evidence from Tajikistan. Discussion Papers of DIW Berlin 1174, 2011.

LaLonde R.J., Topel R.H. Immigrants in the american labor market: Quality, assimilation, and distributional effects // American Economic Review. 1991. No. 81 (2). P. 297–302.

Lazareva O. Russian migrants to Russia: Assimilation and local labor market effects. SSRN Working Papers No. 947057. 2012.

Le Grand C., Szulkin R. Permanent disadvantage or gradual integration: Explaining the immigrant-native earnings gap in Sweden // Labour. 2002. No. 16. P. 37–64.

McKenzie D., Gibson J., Stillman S. How important is selection? Experimental vs. Non-Experimental measures of the income gains from migration // Journal of the European Economic Association. 2010. No. 8 (4). P. 913–945.

Migration and Development Brief. Vol. 17. World Bank, 2011.
Oaxaca R. Male-female wage differentials in urban labor markets // International Economic Review. 1973. No. 14. P. 693–709.
Phelps E.S. The statistical theory of racism and sexism // American Economic Review. 1972. No. 62 (4). P. 659–661.
Shemyakina O. The effect of armed conflict on accumulation of schooling: Results from Tajikistan // Journal of Development Economics. 2011. No. 95 (2). P. 186–200.
Smith J., Todd P.E. Does matching overcome LaLonde's critique of nonexperimental estimators? // Journal of Econometrics. 2005. No. 125 (1–2). P. 305–353.
Stark O., Bloom D.E. The new economics of labor migration // American Economic Review. 1985. No. 75 (2). P. 173–178.
Todaro M.P. A model of labor migration and urban unemployment in less developed countries // American Economic Review. 1969. No. 59. P. 138–143.
Tomaskovic-Devey D. The gender and race composition of jobs and the male/female, white/black pay gaps // Social Forces. 1993. No. 73. P. 45–77.

А.А. Миронова

Национальный
исследовательский университет
«Высшая школа экономики»

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ РОДСТВЕННОЙ ЖИЗНИ В КОНТЕКСТЕ ВЛИЯНИЯ НА СИСТЕМУ ЧАСТНЫХ МЕЖПОКОЛЕННЫХ ТРАНСФЕРТОВ

В настоящее время в России в условиях демографического старения особую актуальность приобретает вопрос об особенностях социального контракта между поколениями. Значительное увеличение доли пожилых людей в общей численности населения обусловливает необходимость пересмотра отношений между поколениями.

Безусловно, одной из важнейших проблем переоценки социального межпоколенного контракта является вопрос о государственных институтах, в частности о системе пенсионного обеспечения. Однако представление о системе межпоколенных трансфертов будет неполным без рассмотрения трансфертных потоков, распределяемых по частным каналам.

Особенность частных трансфертов состоит в том, что они совершаются по неформальным каналам. К неформальным каналам можно отнести как родственные каналы, по которым осуществляются внутрисемейные трансферты, так и каналы, основанные на дружеских или приятельских отношениях. Однако, несмотря на существующее разнообразие возможных каналов передачи частных трансфертов, основные потоки благ перераспределяются между родителями и детьми.

Имеющиеся оценки потоков частных межпоколенных трансфертов свидетельствуют об их значительных масштабах. Например, в США ежегодная доля трансфертов в виде передачи наследства составляет около 3% от ВВП, примерно 30 млн долл. в год дети получают от родителей в форме подарков [Villanueva, 2004]. Эти потоки сопоставимы с расходами государства по выплате пенсий пожилому населению. Таким образом, система частных межпоколенных трансфертов существенным образом корректирует перераспределение государственных трансфертов.

Важно отметить, что межпоколенные трансферты, перераспределяемые по частным каналам, нельзя сводить лишь к потокам материальных или финансовых благ. К ним относится и инструментальная, и моральная поддержка, а также такие уникальные блага (которые имеют исключительно неформальную природу), как любовь, дружба и т.п.

Структура сетей межпоколенных трансфертов представлена системой домохозяйств. При этом важно различать понятия «семья» и «домохозяйство». А.Я. Кваша и Д.И. Валентей понимают под семьей «совокупность лиц, проживающих совместно, связанных родством, свойством и общим бюджетом» [Валентей, Кваша, 1989]. В соответствии с рекомендациями ООН домохозяйство определяется как «лицо или группа лиц, объединенных с целью обеспечения всего, что необходимо для жизни», т.е. объединенных совместным ведением хозяйства. В отличие от семей домохозяйства могут включать неродственников и состоять из одного человека.

Под влиянием различных демографических процессов, таких как снижение рождаемости, увеличение продолжительности жизни и, как следствие, изменение возрастной структуры, постепенно меняются состав и структура домохозяйств. Разнообразие состава домохозяйств связано с различиями в числе членов семей, их половозрастных характеристиках, образовании, профессиях и роде занятий, национальностях и др. На основе перечисленных характеристик производят классификацию домохозяйств.

Одними из основных критериев классификации семей выступают демографический состав и размер семьи.

Демографический состав семьи определяется с учетом половозрастной структуры и отношений родства [Елисеева, 2001]. В зависимости от наличия отношений родства выделяют:

а) семейные домохозяйства, которые состоят из лиц, объединенных кровнородственными или свойственными отношениями;

б) несемейные домохозяйства, члены которых не состоят в родственных отношениях (например, студенческие домохозяйства);

в) смешанные домохозяйства, в составе которых объединяются одна или несколько семей и другие люди, являющиеся либо не являющиеся родственниками данной семьи.

По размеру домохозяйства подразделяются на одиночные (состоящие из одного лица) и групповые (состоящие из нескольких лиц).

По структуре домохозяйства подразделяются на простые и сложные. Простые состоят либо из одного лица (одиночные) либо из одной простой (нуклеарной) семьи. Остальные — групповые и смешанные домохозяйства — сложные [Борисов, 2004].

Производится также классификация домохозяйств по числу занятых членов семьи, по социальной и национальной принадлежности и др. В целом признак, положенный в основу классификации, зависит от целей конкретного исследования.

Общими тенденциями развития домохозяйств являются уменьшение их размера и упрощение (нуклеаризация) внутренней структуры, что предопределяется соответствующими изменениями структуры семьи [Борисов, 2004]. Демографические факторы изменения состава и структуры домохозяйств предопределяют особенности организации родственной жизни, которая в свою очередь непосредственно влияет на систему межпоколенных обменов. Например, в наименее развитых странах (least developed country) снижение рождаемости произошло относительно недавно, поэтому текущее поколение пожилых людей имеет достаточное число выживших братьев и сестер, а также детей, все они являются важной поддержкой сети межпоколенных трансфертов. Однако плотность этих сетей будет уменьшаться по мере того, как начнут стареть когорты, для которых характерна низкая рождаемость; при этом снизится число представителей каждого поколения, а число живущих поколений возрастет [Uhlenberg, 2009].

Рассмотрим ситуацию, связанную с организацией родственной жизни в России. В нашей стране при переписи населения с 2002 г. учитываются не семьи, а именно домохозяйства. При этом различают три категории домохозяйств: частные домохозяйства, домохозяйства бездомных и коллективные домохозяйства.

Особый интерес в рамках данного исследования представляют частные домохозяйства, т.е. проживающие в индивидуальных домах, отдельных и коммунальных квартирах, общежитиях, гостиницах, традиционных жилищах и других помещениях, приспособленных для жилья. В 2010 г. в России было зафиксировано 54,6 млн частных домохозяйств, в составе которых проживало 99% населения всей страны (www.gks.ru). Проанализируем изменения, связанные со структурой домохозяйств, которые произошли за межпереписной период.

Как следует из таблицы, увеличение числа домохозяйств (на 3,5%) в межпереписной период произошло за счет роста числа домохозяйств, состоящих из одного (рост на 19,4%) и двух (рост на 7,1%) человек. В целом более половины зафиксированных в 2010 г. домохозяйств состоят из одного или двух человек, а средний размер домохозяйства равен 2,6 человека. При этом важно отметить, что основным компонентом роста числа домохозяйств в целом по стране послужил рост городских домохозяйств (на 5,1%), в то время как в сельской местности число домохозяйств снизилось на 1,1%. Кроме того, в сельской местности средний размер домохозяйств на момент переписи

2010 г. остался на уровне 2002 г. (2,8 человека), в то время как в городе произошло заметное снижение среднего размера домохозяйства с 2,7 до 2,5 человека.

Общим и для села, и для города является то, что имеется тенденция к росту числа домохозяйств, состоящих из одного человека. При этом в 2010 г. 57% таких домохозяйств состояло из лиц в возрасте старше 55 лет, 79% из них — это женщины (www.gks.ru).

Распределение российских семей по составу
по данным переписей 2002 и 2010 гг.*

	Число домохозяйств				
	млн		2010 г., % к 2002 г.	% к итогу	
	2002 г.	2010 г.		2002 г.	2010 г.
Домохозяйства, всего	52,7	54,6	103,5	100	100
В том числе состоящие из, человек:					
одного	11,8	14,0	119,4	22,3	25,7
двух	14,5	15,6	107,1	27,6	28,5
трех	12,5	12,3	98,0	23,8	22,5
четырех	9,0	7,9	88,4	17,0	14,5
пяти	3,0	2,9	96,1	5,7	5,4
шести	1,9	1,9	97,4	3,6	3,4
Средний размер домохозяйства, человек	2,7	2,6	×	×	×

Выживаемость женщин оказывает большое влияние на условия жизни в старших возрастах. В России на каждые 100 женщин старше 65 лет приходится лишь 45 мужчин. Такое же низкое соотношение характерно и для других стран Восточной Европы [Mesle, Vallin, 2002]. Оно обусловлено высокой мужской смертностью как во время Второй мировой войны, так и во взрослых возрастах [Brainerd, 2001]. В большинстве развитых стран в старших возрастах преобладают женщины. В наименее развитых странах (странах LDC) соотношение мужчин и женщин гораздо выше (около 0,9 для возраста 65–79 лет и около 0,67 для возраста 80 лет и старше). Эти агрегированные показатели, конечно, не отражают межстрановые различия, но дают представление о ситуации в целом. Связанный с этим феномен состоит в том, что в пожилых возрастах гораздо больше женщин, чем мужчин, не состоит в браке [Uhlenberg, 2009]. Таким образом, данная диспропорция способствует росту числа одиноких людей (особенно женщин), которые нуждаются в поддержке.

В России по данным переписи 2010 г. в городе наблюдается меньше пожилых одиноко проживающих лиц (54%), чем в сельской местности (68%), и больше молодежи. Во многом это объясняется миграционными процессами. Вследствие миграции детей, которые в основном едут в город, чтобы получать образование и устраиваться на работу, пожилые родители зачастую остаются одинокими и нуждаются в поддержке.

В 2010 г. по сравнению с 2002-м произошло снижение доли домохозяйств, состоящих из двух и более человек, которые в своем составе имеют детей моложе 18 лет, — с 52 до 44% соответственно. При этом по-прежнему лидируют домохозяйства, имеющие в своем составе только одного ребенка. Кроме того, в межпереписной период на 15% увеличилась доля домохозяйств, не имеющих в своей структуре лиц моложе 18 лет.

Таким образом, для России за период с 2002 по 2010 г. характерны следующие изменения и особенности, связанные со структурой домашних хозяйств:

- рост общего числа домохозяйств;
- увеличение удельного веса домохозяйств, состоящих из одного или двух человек;
- снижение числа сельских домохозяйств и рост городских;
- больше половины домохозяйств, включающих только одного человека, состоят из лиц старше 55 лет, подавляющее большинство из которых женщины;
- снижение доли домохозяйств, состоящих из двух и более человек, которые в своем составе имеют детей моложе 18 лет;
- рост доли домохозяйств, не имеющих в своей структуре лиц моложе 18 лет;
- одновременное увеличение числа занятых (на 2%) и иждивенцев (на 2%) в структуре домохозяйств, состоящих из двух и более человек.

Проведем сравнительный анализ такого рода изменений, происходящих в России, с аналогичными изменениями в других странах. Для сравнения возьмем, например, Италию как страну, где традиционно сильны семейные ценности, а следовательно, и развита система межпоколенной взаимопомощи.

Для Италии за период с 1977 по 2000 г. характерны следующие изменения, связанные со структурой домохозяйств:

- возросло число домохозяйств, состоящих из одного человека;
- увеличился процент людей, живущих в пожилых парах (старше 65 лет);
- число молодых пар остается стабильным. При этом возрастает доля молодых пар, где оба партнера имеют доходы, и снижается доля молодых семей с одним «кормильцем»;
- рост доли домохозяйств, в которых отсутствуют несовершеннолетние дети и в которых оба члена домохозяйства имеют доход [Albertini, 2008].

Проанализировав особенности изменений в структуре домохозяйств в России и Италии, в качестве общей закономерности можно выделить рост числа домохозяйств, состоящих из одного человека, а также рост доли домохозяйств, в которых отсутствуют несовершеннолетние дети.

Рассмотрим, как описанные выше изменения могут повлиять на систему межпоколенных трансфертов и роль семьи в перераспределении благ. Для решения этой задачи Марко Альбертини [Albertini, 2008] предложил провести классификацию домохозяйств на основе двух блоков критериев — демографических и экономических. К демографическим критериям относятся: число глав домохозяйств (домохозяйство с одной главой или семейная пара); возраст главы семьи (до 65 лет включительно — молодая пара, после — пожилая); наличие и возраст других членов домохозяйства (несовершеннолетние/взрослые/пожилые). В качестве экономического критерия выступает доходный статус (количество членов домохозяйства, получающих доход).

С учетом этих факторов было выделено несколько типов домохозяйств.

1. Домохозяйство, состоящее из одного или нескольких одиноких пожилых людей. В последние десятилетия в связи со старением населения доля таких домохлзяйств (в основном вдов) в Италии более чем удвоилась. Как было сказано выше, аналогичная картина наблюдается и в России. Эта группа людей, как правило, отличается бедностью и нуждается как в материальной, так зачастую и в инструментальной поддержке, выступая преимущественно реципиентами трансфертов.

2. Одинокие молодые люди (до 65 лет включительно). С 1977 по 2000 г. в Италии число домохозяйств, состоящих из одного молодого человека (младше 65 лет), удвоилось. Для России в целом характерна тенденция к росту числа подобных домохозяйств. Известно, что большая часть этих домохозяйств состоит из лиц старше 55 лет. Однако в условиях российской ожидаемой продолжительности жизни верхняя граница молодого возраста, предложенная М. Альбертини, представляется слишком завышенной (ОПЖ при рождении в России (2011 г.): мужчины — 63 года, женщины — 75 лет; ОПЖ при рождении в Италии (2011 г.): мужчины — 79 лет, женщины — 84 года) [Основные демографические показатели..., 2011], поэтому для России эти домохозяйства сложно назвать молодыми.

3. Молодая пара с хотя бы одним несовершеннолетним ребенком, в которой только один член получает доход. Такая форма домохозяйства типична для индустриальных стран. В последние десятилетия из-за активного участия женщин на рынке труда и снижения рождаемости распространенность такой формы домохозяйств в странах Южной Европы и в России снижается. Несмотря на то что в таких семьях в целом средний доход на человека относи-

тельно невысок, функция выравнивания в распределении благ за счет внутрисемейного обмена выполняется успешно.

4. Молодая семья с двумя «добытчиками» и еще одним взрослым членом семьи. В последние десятилетия участие женщин на рынке труда в странах Южной Европы в целом и в Италии в частности возросло, а рождаемость снизилась. Кроме того, молодые люди стали дольше оставаться в родительских домах, чем раньше. Таким образом, такой тип домохозяйства часто рассматривается как типичный для постиндустриальных южно-европейских обществ. Этот тип домохозяйств получает все большее распространение и в России.

М. Альбертини [Albertini, 2008] в своей статье приходит к выводу, что в условиях повышения доли населения, занятого на рынке труда, роль семьи как механизма, снижающего неравенство в уровне благосостояния индивидов посредством частных внутри- и межсемейных трансфертов, несколько уменьшается. Например, в Италии соотношение людей, которые получают доход, к другим членам домохозяйства возросло с 0,6 в 1977 г. до 0,71 в 2000-м. Как отмечалось выше, в России наблюдается аналогичная тенденция: возрастает доля домохозяйств, состоящих из двух и более человек и имеющих в своем составе занятых лиц (в 2002 г. — 79%, в 2010 г. — 81%). На это повлияли такие факторы, как снижение числа несовершеннолетних членов домохозяйства, возрастающее участие женщин в трудовой деятельности на рынке труда, развитие пенсионной системы. Следовательно, произошло снижение доли членов домохозяйств, которые полностью зависят от семейного перераспределения ресурсов, а следовательно, несколько снизилась и роль семейного обмена.

Таким образом, изменения состава и структуры российских домохозяйств предопределяют особенности организации родственной жизни, а следовательно, и системы межпоколенных обменов в России. С одной стороны, происходит снижение доли членов домохозяйств, которые полностью зависят от семейного перераспределения ресурсов, что несколько снижает роль внутрисемейного обмена. А с другой стороны, растет удельный вес домохозяйств, состоящих из одного человека, больше половины которых состоят из лиц старше 55 лет. Члены домохозяйств, состоящих из одного человека, как правило, выступают активными участниками внутрисемейных обменов.

Однако важно отметить, что частные трансферты важны не только с точки зрения сглаживания экономического неравенства. Они также выполняют функции укрепления родственных и других неформальных отношений, моральной поддержки, поддержания социального статуса тех или иных неформальных отношений. Поэтому даже в недостижимых условиях полного экономического равенства частные межпоколенные трансферты не потеряют своей значимости.

Литература

Барсукова С.Ю. Нерыночные обмены между российскими домохозяйствами: теория и практика реципрокности. Препринт WP4/2004/02. Сер. WP4. Социология рынков. М.: ГУ ВШЭ, 2004.

Борисов В.А. Демография. М.: Nota Bene, 2004.

Валентей Д.И., Кваша А.Я. Основы демографии. М., 1989.

Гладникова Е.В. Межпоколенные трансферты: направление, участники и факторы, их определяющие // Социальная политика: экспертиза, рекомендации, обзоры (SPERO). 2007. № 7. URL: http://spero.socpol.ru/docs/N7_2007–125–148.pdf (дата обращения: 14.02.2012).

Денисенко М.Б. Благосостояние и трансферты пожилых людей в городах России (по материалам обследований в Нижнем Новгороде, Орле и Твери) // Демографические и социально-экономические аспекты старения населения: Вторые Валентеевские чтения: в 2 кн.: тезисы докладов / науч. ред. В.М. Моисеенко. М.: Диалог-МГУ, 1999. Кн. 1.

Денисенко М.Б. Роль государства и семьи в поддержке пожилых людей в России // Население и доход / под ред. А.А. Саградова. М., 2001.

Денисенко М.Б. Тихая революция // Отечественные записки. 2005. № 3 (23). 2005.

Елисеева И.И. Социальная статистика. М.: Финансы и статистика, 2001.

Кабалина В., Кларк С. Занятость и поведение домохозяйств: адаптация к условиям переходной экономики России. М.,1999.

Об итогах всероссийской переписи населения 2010. URL: www.gks.ru.

Овчарова Л., Прокофьева Л. Бедность и межсемейная солидарность в России в переходный период // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. 2000. № 4.

Основные демографические показатели по всем странам мира в 2011 году. URL: http://demoscope.ru/weekly/app/world2011_2.php.

Римашевская Н.М. Семейное благосостояние и здоровье // Таганрог — три с половиной: в 2 т. М., 1997.

Ружже В.Л., Кадибур Т.С., Елисеева И.И. Структура и функции семейных групп. М., 1976.

Синявская О.В., Гладникова Е.В. Взрослые дети и их родители: интенсивность контактов // ДемоскопWeekly. 2007. № 287–288. 30 апреля — 20 мая. URL: http://demoscope.ru/weekly/2007/0287/ s_map.php#1 (дата обращения: 19.05.2012).

Albertini M. Equalizing or not? The effect of changing household characteristics on income inequality // European Sociological Review. 2008. Vol. 24. No. 3.

Becker G. A treatise on the family. Harvard University Press, 1994.

Keifits N. Some demographic properties of transfer schemes: how to achieve equity between the generation // Economic of changing age distribution in developed countries, 1988.

Laferrere A., Wolff F. Microeconomic models of family transfers // Version 2.3 for chapter 11. Handbook on the Economic on Giving, Reciprocity and Altruism / Kolm S.C., Mecier-Ytier J. (eds). North Holland. 2006. URL: http://www.sc-eco.univ-nantes.fr/~fcwolff/wolff/ ch (дата обращения: 13.04.2012).

Lee R.D. Cross-cultural perspective on intergenerational transfers and the economic life cycle // Mason A., Tapinos G. (eds). Sharing the wealth: demographic change and economic transfers between generations. Oxford: Oxford University Press, 2000.

Lee R.D. Population aging, old age support systems, and wealth: cross-national comparisons. Paper for Session 80: The economic aspects of population ageing Tuesday, September 29, 3:30 PM — 5:00 PM Ministres. 2009. August 14.

Lee R.D. The formal demography of population aging, transfers and the economic life cycle // Demography of Aging / ed. by L.G. Martin, S.H. Preston. Washington, D.C.: National Academy Press, 1994.

Population Aging, Intergenerational Transfers, and Saving in Japan. Paper Submitted for the 2009 XXVI IUSSP International Population Conference Marrakesh, Morocco, September 27 — October 2, 2009.

Population Division of the Department of Economic and Social Affairs of the United Nations Secretariat, World Population Prospects: The 2010 Revision. URL: http://esa.un.org/unpd/wpp/index.htm.

Uhlenberg P. (ed.). International Handbook of Population Aging XII. 2009.

Villanueva E. Intervivos transfers and bequest in the three OECD countries. Barcelona, 2004.

А.И. Пьянкова

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»

ТРАНСФОРМАЦИЯ ТРАДИЦИОННОЙ ПЕРЕПИСИ НАСЕЛЕНИЯ И НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

Общество меняется, что ведет к растущим сложностям учета изменений: происходят снижение активности населения, увеличение числа респондентов, осознанно отказавшихся участвовать в государственных мероприятиях, рост индивидуализма, мобильности населения. В то же время потребность в информации о направлениях этих изменений постоянно растет. Национальные статистические агентства многих стран указывают в своих сообщениях в рамках конференций европейских статистиков на несвоевременность получения и быстрое устаревание данных традиционных переписей населения.

Методологические изменения проведения переписей населения в 1990–2010 гг. можно рассмотреть в нескольких плоскостях: горизонтальной, вертикальной и диагональной. Для первого типа изменений характерна полная или почти полная смена метода переписи населения; для второго — расширение способов сбора данных без смены методологической базы переписи; для третьего — смена как общего методологического подхода, так и способов получения информации или увеличение их числа. Конечно, достаточно сложно четко разграничить изменения по горизонтали и по вертикали, между этими направлениями существует определенная взаимосвязь. Но рассмотрение тенденций в подобном ключе все же позволяет классифицировать изменения и сделать некоторые обобщения.

1. Горизонтальное направление изменений

Крайними вариантами взаимодействия государства и общества в контексте переписей населения являются личное интервью со всеми респондентами (традиционная перепись с полным обходом счетчиками с бумажным переписным листом) и получение данных из существующих административных источников при отсутствии какого-либо контакта с респондентом.

Именно на сокращение длительности и числа этих контактов при одновременном повышении точности результатов направлены усилия многих стран.

Основная тенденция — уменьшение количества стран, проводящих традиционную перепись населения, преимущественно за счет расширения числа стран, использующих комбинированные методы, а также пополнение группы стран, применяющих для проведения переписи населения только регистры (табл. 1).

Таблица 1. Распределение 40 европейских стран по методам переписи в раундах 2000 и 2010 гг.

2010 / 2000	Традиционная	Комбинированная	Регистры	«Скользящая»	Всего
Традиционная	20	5	1	1	27
Комбинированная		6			6
Регистры			3		3
Не проведена	1	2	1		4
Всего	21	13	5	1	40

Источник: [Valente, 2010].

За последний межпереписной раунд две страны перешли на использование «скользящего» принципа в переписях населения. США выбрали комбинацию короткого переписного листа (10 вопросов) с ежегодным «скользящим» выборочным обследованием, охватывающим множество тем. Выбор выборочного обследования Бюро цензов США обусловливался нежеланием ежегодно проводить оценки охвата в случае «скользящей» переписи, что существенно влияло бы на стоимость в сторону ее повышения. Франция выбрала «скользящую» перепись, которая предполагает ежегодный опрос 14% населения, стратегия опроса зависит от численности населения коммун. В коммунах с численностью более 10 тыс. человек, где проживает около 53% населения страны, ежегодно опрашивается 8% жилищ из обновляемого регистра зданий. За обновление регистра зданий ответственны региональные статистические офисы. В коммунах с численностью менее этого порога ежегодно проходит опрос $^1/_5$ численности населения всей коммуны. Ежегодные данные накапливаются и публикуются через три и пять лет.

Несмотря на немногочисленность сторонников данного принципа, появляются новые страны, обозначившие в своих планах желание использовать данный метод переписи в 2020 г., — Италия и Израиль.

Получивший широкое распространение комбинированный подход предполагает сочетание административных данных из регистров и других источников информации, таких как: сплошной опрос населения (Эстония, Латвия, Литва), специально разработанное выборочное обследование (Германия, Турция, Испания) или несколько выборочных обследований, осуществляемых на выборках разного масштаба и по разным темам (Швейцария), существующее текущее выборочное обследование (Нидерланды).

В связи с этим интересен опыт Германии в ходе последней переписи 2010 г. Первостепенной задачей немецкого статистического офиса было создание национального регистра адресов и зданий. Для этого использовались три существующих источника данных: децентрализованные муниципальные регистры населения, регистр занятости, адресные данные федерации. Необходимость создания подобного стандартизованного адреса обусловлена тем, что использование существующего идентификационного номера в статистических целях в Германии запрещено, поэтому требовался некий элемент, позволивший бы «связать» разные административные данные. На его основе интегрировались децентрализованные муниципальные регистры населения, данные которых являются основным источником демографической информации. Далее они выступали основой для 10% выборочного обследования, посвященного вопросам образования, занятости и иммиграции. Третьим элементом стала полная перепись жилищного фонда, проводившаяся путем почтовой рассылки анкет собственникам зданий. Четвертым элементом стал сплошной опрос населения, проживающего в коллективных формах жилья.

За последний межпереписной раунд Австрия, Словения и Бельгия пополнили группу стран, где переписи населения полностью основаны на использовании регистров.

2. Вертикальное направление изменений

Пока лишь для меньшинства стран можно определить приоритетность способа получения ответов от респондентов в зависимости от числа ответивших. Данные по странам, где удалось получить подобную информацию (табл. 2), свидетельствуют о росте числа стран, использующих более одного метода доставки и сбора переписных листов. Доминирование одного из нескольких способов не является обязательным, доли ответивших могут распределяться более или менее равномерно (Италия, Болгария, Португалия), при этом заполнение переписных листов онлайн становится распространенной альтернативой счетчику с переписным листом.

В качестве яркой иллюстрации новой стратегии сбора переписных данных можно привести опыт Канады, где система сбора информации была обусловлена двумя факторами: наличием адресов жилых помещений и желанием статистического офиса увеличить долю населения, ответившего по Интерне-

Таблица 2. Доля населения, ответившего указанными способами в переписи населения, по некоторым странам, %

Страна	Раунд	Средства при проведении интервью			Самоисчисление			
		Бумажные	Электронные	Телефон	Счетчики	Почта	Стационарные участки	Интернет
Италия	2011				12	23	32	34
Венгрия	2011	65			16			19
Португалия	2011				50			51
Словакия	2011				94			6
Болгария	2011	59						41
Великобритания	2011				+	+		15
США:								
обследование	2005		38	9		51		
перепись	2010	26				74		
Канада	2011	2			19	25		54
Новая Зеландия	2006				+	+		7
Бразилия	2011		> 99					<1

Источник: составлено по [Рабочие..., 2012] и информации сайтов национальных статистических комитетов.

ту. В том случае, когда адреса имелись, в рамках первой волны выделялись две подгруппы. В первой производилась рассылка письма с кодом доступа к учетной записи, во второй — сразу рассылка переписного листа, который также содержал код доступа к учетной записи и просьбу о предпочтении ответа через Интернет. В рамках второй волны рассылалось напоминание. В рамках третьей волны: первой группе высылался переписной лист с новым кодом, второй оставлялось телефонное уведомление, так как переписной лист у них уже имелся. Только на заключительном четвертом этапе происходило установление личного контакта с респондентами. В том случае, когда адреса отсутствовали, происходил разнос и сбор счетчиками бумажных переписных листов, также содержащих код доступа к учетной записи.

Дала ли подобная сложная стратегия результат? На этот вопрос можно ответить положительно. В среднем 54% населения ответили по Интернету, высокие показатели (более 70%) были достигнуты в первой группе, которая сразу получала не переписные листы, а лишь открытку с кодом доступа к учетной записи.

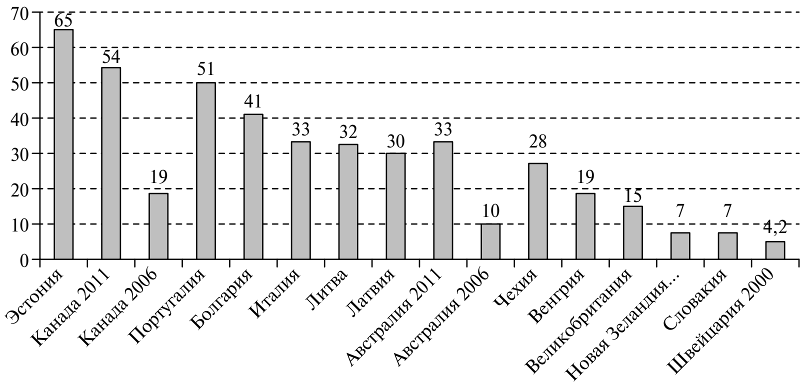
Происходит широкое использование мобильных электронных устройств, когда переписчик сразу вносит ответы респондентов во время интервью в мобильное электронное устройство. В 2010 г. Бразилия не использовала бумажные переписные листы; Польша, Латвия, Эстония при сплошном обходе применяли только мобильные устройства; США, Израиль, Испания, Турция во время выборочного обследования также использовали портативные устройства.

3. Перепись населения через Интернет

Главная тенденция последнего раунда переписей населения — рост числа стран, использующих Интернет для заполнения переписных листов. В раунде 2000 г. его использовали четыре страны (Австралия, Испания, Бельгия, Швейцария), в раунде 2010 г. — уже 24 из рассмотренных 55 стран. К ним относятся как страны традиционной переписи, так и те, где применяются комбинированные методы переписи.

Несмотря на общий рост числа стран, отмечается большая дифференциация доли населения, ответившего онлайн, по странам. В таких странах традиционной переписи, как Канада, Португалия, Болгария, Австралия, электронное заполнение переписного листа становится вторым, а порой и первым методом сбора информации, в каких-то это доля не превышает 7%.

Дифференциация уровня интернет-участия в переписи внутри страны может быть существенна: в Великобритании доля населения, ответившего онлайн, варьировалась от 9,5 до 29,9% по графствам, в Португалии — от 36 до 70%. Подобная ситуация требует разработки разных стратегий сбора информации в разных регионах (см. рисунок).



Доля переписных листов, заполненных по Интернету,
в раунде 2010 г. переписей населения, %

Источник: составлено по докладам стран на конференциях ЕЭК 2012 г., информации сайтов национальных статистических комитетов.

Опыт стран показал, что предсказать уровень интернет-активности населения в рамках переписи не всегда удается. Показателен опыт Португалии, когда по трем обследованиям, проводившимся в 2008–2010 гг., доля населения, ответившего онлайн, от опрошенного населения составляла 14,9 и 13,4% соответственно. В процессе проведения самой переписи этот показатель вырос в 4,0–5,5 раза. Опыт Великобритании был противоположным — уровень онлайн-ответов был на 60% ниже ожидаемого показателя, хотя степень проникновения Интернета в стране достаточно высока, 50–80% домохозяйств в каждом регионе имеет широкополосный доступ в Сеть.

Возникает необходимость наличия альтернативных вариантов действий (счетчиков, переписных листов) в случае низкой активности населения, что может вести к незапланированному росту общих затрат. В случае высокой интернет-активности населения система должна быть спроектирована таким образом, чтобы предоставить возможность отвечать большому числу респондентов одновременно при высоком уровне защиты данных и конфиденциальности предоставляемой информации. Как показал опыт Прибалтийских стран, может потребоваться продление сроков интернет-переписи, если интенсивность заполнения не спадает. Учитывая подобную неопределенность, система интернет-переписи должна быть готова к обоим вариантам развития событий.

Среди несомненно позитивных и важных результатов использования Интернета можно отметить *качество получаемых данных*. Национальные статистические агентства, которые провели сравнение качества данных, полученных в бумажной и электронной форме, отмечают лучшее качество последних. Это может быть связано, с одной стороны, с особенностями выборки (выше образовательный уровень), а с другой — с дизайном электронной версии анкеты: наличием подсказок о пропущенных полях, выбором ответа из раскрывающего списка, невозможностью перейти к следующему полю, если не заполнено предыдущее, предварительным логическим контроль ответов и подсказками о возможных ошибках заполнения.

4. Геоинформационные системы и адресные базы переписи

Второй нарастающей тенденцией является рост числа стран, использующих системы геопозиционирования (GPS) и геоинформационные системы (ГИС) в подготовке, проведении и распространении результатов переписи населения: 74% стран ответили, что использовали обе технологии в переписи, 17% не использовали, в 9% случаях использование было неприменимо[1] [Report..., 2010]. В табл. 3 обозначены лишь некоторые задачи, которые возможно решать с помощью ГИС в соответствии с этапами переписи. Их спектр варьируется от геокодирования жилых строений, оцифровки счетных участков, мониторинга охвата переписью до пространственного анализа микроданных. Поэтому использование ГИС — это не только и не столько создание традиционного атласа переписи, а в первую очередь инструмент оперативного управления на каждом этапе данной статистической операции.

Таблица 3. Некоторые возможности ГИС в соответствии с этапами переписи населения

Этап переписи	Возможности ГИС
Подготовка	Разграничение на счетные участки
	Геокодирование счетных участков
	Геокодирование жилых строений
	Возможность сопоставления счетных участков
	Учет изменений административно-территориального деления (АТД)
Проведение	Ежедневный анализ охвата по счетным участкам
	Оперативная идентификация онлайн-участников и перераспределение нагрузки
	Своевременное выявление проблемных участков
	Ежедневный контроль работы счетчика
	Быстрая реакция на непредвиденные ситуации
	Обеспечение информацией счетчика
Анализ данных	Полимасштабный анализ данных переписи в рамках существующего АТД
	Возможность анализа динамики явлений на сопоставимой географической основе между переписями
	Анализ данных вне зависимости от АТД, анализ микроданных
Распространение результатов	Вэб-приложения с инструментами самостоятельного построения тематических карт переписи

Эффективное использование Интернета предполагает наличие актуальных адресных баз зданий и жилых единиц, поскольку на определенном этапе переписи (после завершения интернет-переписи или параллельно с ней) необходимо иметь инструмент, позволяющий оперативно оценить масштаб участия и конкретные адреса, куда надо направлять переписчиков или рассылать анкеты по почте. Также это требуется для соотнесения членов одного домохозяйства, участвовавших и не участвовавших в интернет-переписи.

[1] В основном это страны, где используются регистры для проведения переписей населения, 11 из 13 стран, ответивших данных образом, относятся к европейским.

Переписи в Австралии, Новой Зеландии 2006 г. по замечаниям специалистов этих стран были все еще очень затратные в части сбора и раздачи переписных листов во многом потому, что в этих странах отсутствовал регистр адресов. Статистическое управление Португалии отмечает, что сложность переписи последнего раунда заключалась в отсутствии заблаговременно составленного файла адресов жилищ, что потребовало дополнительных контрольных процедур для идентификации всех ответов.

Переписные данные могут быть агрегированы по единицам административно-территориального деления страны и (или) переписным единицам учета и (или) на основе регулярной географической сетки с заданным разрешением[2]. Чем выше уровень агрегирования и крупнее сами административные единицы, тем картина явления менее показательна, ускользают важные локальные различия и сходства. Поскольку география социально-экономических и демографических явлений сложнее, нежели ее отражение в рамках административных границ, нельзя не сказать о нарастающей тенденции *геокодирования строений*, т.е. привязывания домов, адресов к географическим координатам (x, y), в рамках обновления адресных баз жилых строений.

Цели создания, объединения или обновления адресных баз могут быть разные. Например, стандартизованный адрес может быть связующим элементом (аналог идентификационного номера) разных административных баз (Германия), может служить повышению точности почтовой рассылки и выявлению адресов и членов домохозяйств, не вернувших анкеты (Великобритания), или выступать инструментом повышения качества опроса и дальнейшего анализа данных (Италия). Одна из задач при подготовке подобной базы — именно геокодирование строений и установление полного соответствия между адресом и жилым строением.

В ходе подготовки к переписи создание или обновление адресных баз и жилых строений является первым этапом, в ряде случаев инициированным самим статистическим агентством. Оно же отвечает за его создание и (или) обновление, в таком случае адресные базы приобретают характер статистического адресного регистра. Создание национальных стандартизированных баз адресов и жилых строений может осуществляться на основе децентрализованных муниципальных данных.

---

[2] В рамках европейского проекта GEOSTAT 1A по созданию статистики населения на основе регулярной географической сетки (grid-based statistics) наиболее востребованным размером ячейки для публикации и картографического анализа статистики населения признан 1 км^2. Но страны, публикующие статистику населения на основе регулярной географической сетки, могут по своему усмотрению публиковать данные и более мелкого масштаба. Например, для крупных городов расширение может быть $0{,}25 \times 0{,}25$ км^2.

Геокодирование строений в рамках обновления адресных баз жилых строений открывает широкие возможности для анализа данных. Анализ географии явлений на основе подобным образом локализованных в пространстве данных возможен вне зависимости от конфигурации административного территориального деления и его изменения во времени. Помимо этого становится возможным наличие постоянно актуальных данных для выборочных обследований, в том числе охвата переписи, а также в целом повышается охват населения переписью.

Возможно, географические координаты зданий уже имеются в ведении какого-либо ведомства, как это было, например, в Германии или Австрии, где данные преимущественно были получены в результате сотрудничества с государственными организациями, отвечающими за подобный учет. В Германии адресные данные с привязкой к географическим координатам стали третьим источником для создания регистра адресов и зданий. В Израиле в 2012 г. также планировалась полевая работа по геокодированию зданий, которые будут впоследствии сопоставлены с уже существующими в регистре данными. В Северо-Европейских странах и части Прибалтийских, некоторых странах Центральной Европы (Чехии, Словении, Венгрии, Австрии) данные о жилых строениях, привязанных к географическим координатам, доступны из других баз государственных данных и также использованы в процессе переписи.

Не всегда возможно в широком объеме использовать уже имеющуюся информацию из-за ее качества, степени охвата и по другим причинам. В Испании и Италии обратились сначала к данным кадастра, но не более $^1/_5$ информации соответствовало целям переписи. Поэтому большая часть работы по геокодированию строений была проведена в процессе подготовки и проведения переписи. В Италии жилые строения были геокодированы за шесть месяцев до критического момента переписи, в муниципальных образованиях с численностью населения более 20 тыс. человек (53% населения страны) — в рамках обследования «Регистрация номеров домов», остальные — при обходе в процессе самой переписи. В Португалии процесс привязки зданий к географическим координатам начался еще к переписи 2001 г. и был завершен лишь в 2011 г. В Польше эта задача осуществлялась во время переписи 2010 г. или в процессе подготовки к ней.

5. Выводы

Распределение стран по методам переписи и сбору переписной информации позволяет охарактеризовать период 2000–2010 гг. как «время решительных действий». Это касается как трансформации методов переписи, способов сбора данных, так и использования технологий в переписи, которые, с одной стороны, упрощают, проведение переписи, повышают охват, с другой — открывают новые горизонты для анализа данных.

Россия же пока слабо включена в эти процессы.

В рамках начавшегося обсуждения будущей переписи 2020 г. Росстатом предлагается использование Интернета и тестирование планшетных компьютеров [Расширенное..., 2012], что отвечает международным тенденциям. Было бы желательно, чтобы они использовались не только для электронного заполнения переписного листа во время интервью с респондентом. Многостороннее использование — прежде всего для актуализации адресных баз жилых строений, геокодирования строений, повышения качества обхода путем обеспечения переписчика картографическими приложениями и актуальными адресными базами, безопасность и контроль за работой переписчика — повысило бы как качество самой переписи, так и эффективность использования технологий и техники. В то же время внедрение Интернета потребует широкомасштабной работы и в другом направлении — актуализации адресных баз жилых строений и жилых единиц. Все эти задачи в совокупности затрагивают множество аспектов подготовки и проведения переписи, по каждому из которых требуется целенаправленная работа. Они более трудоемкие, чем только разработка электронной версии переписного листа, но именно подобный комплексный подход использования технологий может способствовать качественному рывку вперед.

Литература

Рабочие документы и доклады стран на семинаре «Challenges for future population and housing census based on lessons learned from last census round» на пленарной сессии конференции ЕЭК, 6 июня 2012 г., Париж.

Расширенное заседание Общественного совета при Росстате 23 октября 2012 г.: раздаточные материалы. РИА Новости; Доклад А.Е. Суринова на научно-практической конференции «Всероссийская перепись населения: опыт и перспектива», Росстат, 27–28 ноября 2012 г. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/perepis2010/conf/pril.htm (дата обращения: 15.01.2013).

Report on the results of a survey on census methods used by countries in the 2010 census round. UN Statistics Division Working Paper UNSD/DSSB/1. URL: http://unstats.un.org/unsd/census2010.htm/.

Valente P. Census taking in Europe: How are populations counted in 2010? // Population and Societies. 2010. No. 467.

Е.Л. Сороко

Национальный
исследовательский университет
«Высшая школа экономики»

БАЗА ДАННЫХ ДЕМОГРАФИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПО РЕГИОНАМ РОССИИ И СТРАНАМ МИРА: ОПЫТ РАЗРАБОТКИ

1. О проекте «База данных ИДЕМ»

В докладе рассмотрены результаты, полученные в 2011–2012 гг. при разработке базы данных демографических показателей в рамках исследовательского проекта Института демографии НИУ ВШЭ, поддержанного Научным фондом НИУ ВШЭ № 11–04–0039 «Разработка базы данных демографических показателей по регионам России и странам мира». В работе приняли участие сотрудники, аспиранты и выпускники НИУ ВШЭ: Е. Сороко, К. Решетников, С. Абылкаликов, И. Аминов, М. Винник, Н. Устюжанина и В. Юмагузин.

Формирование как содержания базы данных (перечня показателей и их временного горизонта), так и интерфейса пользователя основывается на подробном анализе имеющихся источников демографических данных, используемых для пополнения базы данных. Информационной базой служит широкий спектр различных российских и зарубежных источников данных. Среди них: Центральная база статистических показателей Федеральной службы государственной статистики (http://www.gks.ru/dbscripts/Cbsd/DBInet.cgi), демографические ежегодники Росстата (http://www.gks.ru/doc_2010/demo.pdf), база данных «Здоровье для всех» Европейского регионального бюро Всемирной организации здравоохранения (http://www.euro.who.int/ru/what-we-do/data-and-evidence/databases/european-health-for-all-database-hfa-db2), базы данных Евростата (http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/population/introduction), базы данных статистических служб Швеции (http://www.scb.se/) и других стран, База данных «Devision: Демографический взгляд» совместного проекта национального института демографических исследований Франции и Центра по изучению проблем народонаселения экономического факультета МГУ (http://devision-dmo.econ.msu.ru/), ежегодных демографических докладов «Население России» Института демографии НИУ

ВШЭ (http://demoscope.ru/weekly/pril.php), а также статистических приложений демографического еженедельника «Демоскоп Weekly» (см. [Население России..., 2011]; предыдущие доклады см.: http://demoscope.ru/weekly/knigi/books.php). База данных содержит ключевые демографические показатели, характеризующие регионы Российской Федерации и население стран мира.

2. Общее описание Базы данных ИДЕМ

База данных ИДЕМ (База данных) представляет собой коллекцию демографических данных, собранных из различных источников.

Основной единицей доступа в Базе данных является демографический показатель. Минимальная порция демографических данных называется в системе «информационный массив» (data cube), который содержит значения одного конкретного показателя, полученные из одного конкретного источника данных в некоторый момент времени. В его качестве могут выступать база данных, файл, электронное издание или публикация. На конец 2012 г. система содержала около 400 массивов.

Каждый показатель может иметь один или несколько разрезов — категорий, по которым База данных содержит значения данного показателя, например по полу, возрасту, периоду, стране, направлению миграции и т.п.

Пользователь системы имеет возможность выбрать любой показатель и один из его разрезов. Для сделанного им выбора система формирует результат запроса к коллекции данных «на лету». Фрагмент этого результата изображается на экране в виде таблицы 7×8 с первыми и последними строками и столбцами. Полный результат запроса может иметь форму текстового (CSV) или Excel-файла, доступ к которым предоставляется после выбора соответствующей кнопки. Если часть использованных источников данных по каким-либо соображениям вызывает сомнения или недоверие, пользователь имеет возможность уточнить перечень источников, отметив только те из них, которые его устраивают. В этом случае результат запроса будет пересчитан.

Поскольку общее число показателей в Базе данных приближается к сотне, ориентироваться в их длинном списке становится весьма затруднительным. Для облегчения работы с этим перечнем система предоставляет возможности его сужения путем выбора показателей 1) по виду демографических процессов и 2) по характеру индикатора. Первый список содержит шесть позиций: рождаемость, смертность, миграция, брачность, воспроизводство, население, второй — абсолютные, относительные, возрастные и интегральные показатели.

Разработка Базы данных производилась со стремлением реализовать следующий принцип: новые показатели, новые категории населения, новые информационные массивы не требуют корректировки математического обеспечения Базы данных.

При разработке Базы данных накоплен определенный опыт описания информационных массивов, в том числе по такой важной характеристике, как единица измерения демографического показателя. Многообразие единиц измерения в разных исходных массивах требует их синхронизации при формировании результата запроса. В рамках Базы данных пересчет значений показателя, полученных из разных источников и имеющих различные единицы измерения, производится «на лету» при выполнении запроса. Данная функция выполняется автоматически, без участия пользователя.

База данных, кроме того, содержит такую дополнительную вспомогательную опцию, как фильтрация значений показателя, которые заведомо содержат ошибку или противоречат современной демографической статистике. Необходимость этого возникла ввиду нередкого попадания таких значений в исходные информационные массивы. Более подробно отличия Базы данных ИДЕМ рассматриваются в следующем разделе.

3. Ключевые отличия Базы данных ИДЕМ от других известных баз данных

Множественность значения показателя. Один среди важных теоретических вопросов на этапе разработки Базы данных: является ли связь показателя и его значения однозначной? В традиционном понимании это связь 1:1 — каждый конкретный демографический показатель может принимать только одно-единственное значение. Однако при решении практической задачи определения значения одного и того же показателя для населения некоторой территории из разных источников мы зачастую сталкиваемся с проблемой неоднозначности, множественности значений. При этом неизбежно возникает вопрос: можно ли рассматривать значение показателя из одного из источников как «правильное», «истинное», а другие, отличные от него — как ошибочные [Юмагузин, 2011]. Однозначного ответа на этот вопрос, к сожалению, не существует. Кроме того, в общем случае ответ может зависеть от постановки исследовательской задачи: анализируются ли особенности динамики показателя в населении некоторой территории, делается ли сравнение показателя для разных стран или выявляется структура факторов текущей демографической ситуации.

В рамках Базы данных ИДЕМ реализован принцип множественности значений показателя: для заданной комбинации категорий некоторого конкретного показателя в ней содержатся все, в том числе различные, его значения, полученные из исходных информационных массивов. Какое же значение получит пользователь при запросе к Базе данных? В режиме «по умолчанию» из всех имеющихся в Базе данных значений для каждой комбинации значений категорий данного показателя из них будет выбрано значение из наиболее надежного источника. В режиме «источники по выбору пользователя» значение будет выбрано только из отмеченного источника. Если их несколько, то используется принцип выбора, как в режиме «по умолчанию».

Что же такое демографический показатель? Еще один теоретический вопрос, неизбежно встающий при разработке баз данных, — соотношение демографического показателя и категорий населения. Самый распространенный пример: являются ли показатели «ожидаемая продолжительность жизни при рождении для женщин» и «ожидаемая продолжительность жизни при рождении для мужчин» двумя различными показателями или это по демографическому содержанию один и тот же показатель, отличающийся только категорией населения, к которому он относится? Другой стороной данной проблемы является экономное хранение в Базе данных показателей, близких содержательно. Предлагается обсудить достоинства и недостатки двух альтернативных методов доступа к таким показателям миграции, как численность эмигрантов, численность иммигрантов и нетто-миграция. В одном из методов доступ к ним производится, как к трем различным показателям, а в другом — как к одному (численность мигрантов), снабженным дополнительной категорией — направление миграции.

Описание информационного массива. Важнейшим вопросом при создании Базы данных является метаописание информационных массивов. Оно относится к массиву как целому и дает пользователю возможность идентифицировать его отличия от других источников значений показателя. Текущая версия этого описания состоит из следующих компонентов: наименование демографического показателя, название массива, размерность информационного массива, название каждой из категорий, изменяемой в данном массиве по каждой из размерностей, дата загрузки массива в Базу данных, источник данных для данного массива, линк на источник, дата получения значений из источника данных, дата загрузки в Базу данных и ряд других. Следование принципу гибкости и расширяемости метаописания в процессе разработки Базы данных приводит к его постоянному развитию при появлении новых источников, показателей, массивов, категорий. Примеры дополнений к метаописанию, которые произошли в процессе разработки: тип источника, дата издания, дополнительные категории массива — категория и ее значение, которая относится к массиву в целом.

В рамках Базы данных подготовка информационного массива и его метаописания была организована в среде и форматах MS Excel, не требует какого-либо другого математического обеспечения и может выполняться на любом персональном компьютере в полностью автономном режиме без связи с другими массивами. Все необходимые для его формирования справочники также организованы в формате Excel.

Единицы измерения показателей. В процессе разработки Базы данных выяснилось, что кроме самих показателей и их информационных массивов одним из результатов является статистика использованных для их описания различных единиц измерения. Их число уже приблизилось к полусотне. Столь значительное число явилось весьма неожиданным, а одним из подводных камней, встретившихся при разработке, стало большое число ошибок и неточностей при ее формировании. При этом возникает новая проблема: как поступить в случае единиц, одинаковых по размерности, но различных по масштабу.

Например, единица измерения такого показателя, как численность населения, в ряде источников может представляться числом лиц (людей), в других — измеряться в тысячах или миллионах человек. Демографические коэффициенты могут быть измерены в расчете на 1000 населения, а в других используется единица измерения проценты. Корректное хранение некоторого конкретного показателя в Базе данных требует решения задачи, которую можно назвать задачей гармонизации или стандартизации единицы измерения. То есть необходимо, чтобы во всех информационных массивах, содержащих значения данного показателя, была использована одна и та же единица измерения.

Как может быть решена эта задача? На первый взгляд может показаться, что существует только один единственно правильный способ ее решения. Он состоит в том, что для данного показателя выбирается некоторая «правильная», «стандартная» единица измерения. Все информационные массивы, в которых единица измерения совпадает со «стандартной», значения показателя сохраняют в неизменном виде. В тех же массивах, где она отличается от стандарта, все значения в них пересчитываются с использованием коэффициента, равного соотношению единицы измерения в исходном массиве и стандарте.

Но можно предложить и альтернативный подход: все исходные информационные массивы, содержащие данный демографический показатель, оставляются неизменными независимо от использованных в них единиц измерения. Пересчет же на «стандартную» единицу измерения производится «на лету» только в процессе формирования запроса к Базе данных. Такой метод может оказаться более подходящим для новых показателей, у которых еще нет устоявшегося стандарта единицы измерения, в случае смены стандарта, а также при различных стандартах для разных стран мира. Данная функция в настоящее время реализована в Базе данных. Для этой цели разработана структура справочника единиц изменения, обеспечивающая пересчет от одной единицы измерения к другой.

Как обеспечить отсутствие грубых ошибок в Базе данных? Важнейшим критерием качества Базы данных является логическая, содержательная корректность значений показателей, которые не противоречат данным статистики. Вопрос: как обеспечить высокое качество Базы данных по данному критерию? То есть избавить ее от значений, которые противоречат мировой демографической статистике и науке. Например, было бы невозможно пользоваться такими значениями показателей, как нулевая смертность, общий коэффициент брачности населения в 500‰ в год или коэффициент суммарной рождаемости в 48 детей на одну женщину. К большому сожалению, некоторые базы данных нередко содержат подобного рода серьезные ошибки.

На первый взгляд может показаться, что существует единственно правильный способ ее решения: значения данного показателя должны быть проверены перед загрузкой в базу данных на соответствие существующей науке и статистике. Для всех значений, которые им не соответствуют, должен быть установлен барьер для загрузки, они не должны в нее попасть. Значения же, которые не противоречат им, могут быть загружены.

Однако для решения данной задачи может быть использован и альтернативный подход [Сороко, 2012a]. Он состоит в том, что все исходные информационные массивы оставляются неизменными и загружаются в базу независимо от их значений. Проверка же на допустимость значений производится «на лету» только в процессе формирования запроса к Базе данных. Данный метод может оказаться более подходящим для показателей, у которых имеется значительный тренд в динамике для развитых стран мира или при появлении новых научных знаний. В этом случае решение о том, является ли значение показателя корректным, может быть пересмотрено с использованием «гибкой» коррекции границ допустимых значений конкретного показателя. Данная функция также реализована при разработке Базы данных с использованием дополнительных реквизитов для каждого показателя, фиксирующих границы максимальных и минимальных значений.

Текущий состав Базы данных. В настоящее время сайт Базы данных ИДЕМ содержит следующие основные компоненты:

- интернет-страницы: выбора показателя и разреза (http://db.demoscope.ru/bd03.php), списка показателей и разрезов, описания источников демографической информации, общего описания системы, рейтинга источников демографических данных, новое на сайте Базы данных, а также часто задаваемых вопросов;

• информационные массивы в форматах xls и txt, нормативно-справочная информация (показатели, категории, источники, единицы измерения);

• документация, использованная при разработке: тексты статей, презентации участников проекта, инструкции для разработчиков, образцы информационных массивов и др.

Работы по разработке Базы данных продолжаются, а ее результаты постоянно обновляются и расширяются — она находится в стадии постоянной доработки, как функциональной, так и информационной.

В 2011–2012 гг. результаты этих работ докладывались и обсуждались на семинарах, конференциях и конгрессах, например на Четвертой международной научной конференции «Инновационное развитие экономики России: институциональная среда» (Москва, МГУ, 20–22 апреля 2011 г.; http://www.gks.ru/dbscripts/Cbsd/DBInet.cgi), на Второй и Третьей Всероссийской межвузовской студенческой научно-практической конференции «Статистические методы анализа экономики и общества» (НИУ ВШЭ) [Юмагузи, 2011], IV Всероссийском социологическом конгрессе в Уфе [Абылкаликов, 2012; Сороко, 2012а], на XIII Апрельской международной научной конференции по проблемам развития экономики и общества (НИУ ВШЭ, 3–5 апреля 2012 г.) [Сороко, 2012б].

Перспективы развития Базы данных. Текущая версия базы данных может рассматриваться только как первая, начальная стадия разработки, которая потребует постоянного обновления и дальнейшего расширения. Среди важных методических вопросов, которые определяют будущее Базы данных, можно отметить следующие.

1. Какие новые показатели необходимо добавить в список показателей?
2. Какие новые разрезы по уже имеющимся показателям необходимо разместить в Базе данных в первую очередь?
3. По каким критериям следует отбирать новые показатели и разрезы для размещения в Базе данных?
4. В чем состоят приоритеты обновления содержимого Базы данных: какие показатели и какие разрезы должны быть заменены более актуальными и в какой очередности?
5. Какие наиболее интересные, надежные, достоверные источники демографических данных желательно добавить?
6. По каким новым критериям качества необходимо оценивать как новые, так и уже имеющиеся источники данных?

Несомненную помощь в решении этих и многих других вопросов могут оказать пользователи Базы данных. Поэтому любые замечания, сообщения об обнаруженных ошибках и предложения по совершенствованию системы будут всячески приветствоваться. Разработчики ждут их по электронной почте с пометкой «БД ИДЕМ НИУ ВШЭ».

Литература

Абылкаликов С.И. Сравнительный анализ основных источников данных о миграции населения России // Социология и общество: глобальные вызовы и региональное развитие [Электронный ресурс]: материалы IV Очередного Всероссийского социологического конгресса / РОС, ИС РАН, АН РБ, ИСППИ. М.: РОС, 2012. 1 CD ROM. С. 5415–5420. URL: http://db.demoscope.ru/doc/aby_ufa.pdf.

База данных «Devision»: Демографический взгляд совместного проекта Национального института демографических исследований Франции и Центра по изучению проблем народонаселения экономического факультета МГУ. URL: http://devision-dmo.econ.msu.ru/.

База данных «Здоровье для всех» Европейского регионального бюро Всемирной организации здравоохранения. URL: http://www.euro.who.int/ru/what-we-do/data-and-evidence/databases/european-health-for-all-database-hfa-db2.

Демографический ежегодник России 2010: стат. сборник. М.: Федеральная служба государственной статистики, 2010. URL: http://www.gks.ru/doc_2010/demo.pdf.

Демографический интернет-еженедельник «Демоскоп Weekly». Приложения. URL: http://demoscope.ru/weekly/pril.php.

Население России 2009: семнадцатый ежегодный демографический доклад / отв. ред. А.Г. Вишневский. М.: Изд. дом ВШЭ, 2011. URL: http://demoscope.ru/weekly/knigi/ns_09/sod_r.html (предыдущие доклады см.: http://demoscope.ru/weekly/knigi/books.php).

Сороко Е.Л. Новые функции Базы данных демографических показателей по регионам России и странам мира // Социология и общество: глобальные вызовы и региональное развитие [Электронный ресурс]: материалы IV Очередного Всероссийского социологического конгресса / РОС, ИС РАН, АН РБ, ИСППИ. М.: РОС, 2012а. 1 CD ROM. С. 2881–2884. URL: http://db.demoscope.ru/doc/sor_ufa.pdf.

Сороко Е.Л. База данных демографических показателей по регионам России и странам мира: основные компоненты // XIII Апрельская международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества НИУ ВШЭ, 3–5 апреля 2012 г. 2012б. URL: http://db.demoscope.ru/doc/soroko_hse_2012.doc.

Центральная база статистических данных. Федеральная служба государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/dbscripts/Cbsd/DBInet.cgi.

Юмагузин В.В. Анализ источников демографической информации как важнейший этап разработки базы данных демографических показателей // Вторая Всероссийская межвузовская студенческая научно-практическая конференция «Статистические методы анализа экономики и общества», НИУ ВШЭ, 12–13 мая 2011 г. URL: http://db.demoscope.ru/doc/yum_13_05_2011.doc.

Eurostat. European Commision. Population Statistics. URL: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/population/introduction.

Statistics Sweden (SCB). URL: http://www.scb.se/.

А.В. Сулаберидзе

Институт демографии
и социологии Государственного
университета Илии,
Грузия

ОСОБЕННОСТИ ДЕМОГРАФИЧЕСКОГО ПЕРЕХОДА В ГРУЗИИ НА ФОНЕ ПОСТКОММУНИСТИЧЕСКИХ СТРАН

1. Предпосылки демографического перехода

В посткоммунистических странах на демографический переход существенно повлияли как фундаментальные факторы демографического развития, так и специфические факторы локального характера (реформы, традиции и т.д.), которые в каждой стране различаются происхождением, продолжительностью силы воздействия на социально-демографическое поведение и др. В отличие от других посткоммунистических стран в Молдове, Грузии и Азербайджане из-за нарушения территориальной целостности появилась насильственная форма миграции, что можно считать одним из специфических факторов демографического развития [Sulaberidze, 2008, p. 82–87].

2. Модернизация семьи

Если в Грузии до 1990-х гг. формирование и величину семьи в основном определяли рост молодых семей и нуклеаризация, то с 1990-х гг. обстановка изменилась на фоне резкого сокращения рождаемости. Среднее число членов семьи в 1989–2000 гг. уменьшилось с 4,1 до 3,5. В соответствии с переписью населения Грузии 2002 г. численность одиноких почти уравнялась с семьями с двумя и тремя членами, а число семей с шестью и более членами — в 2–3 раза превысило их. Кроме усугубления социально-экономического кризиса произошедшее в 1990-е гг. определило рост разведенных, вдов/вдовцов, образование беженцев, высокие эмиграционные процессы и большое число безбрачных в возрасте 30 лет и старше (16,0%). Одним из признаков модернизации семьи в Грузии является рост среднего возраста вступления в первый брак, который с 1990–2011 гг. для женщин возрос с 23,7 до 26,0 лет, а для мужчин — с 27,0 до 29,5 лет. Следует отметить, что в 1990–2003 гг. число браков уменьшилось, а с 2004 г. оно по данным официальной статистики выросло с 2,9 до 6,9‰, а по оценочным показателям — с 3,2 до 8,2‰, т.е. увеличилось в 2,5 раза [Цуладзе, 2012, с. 23–41].

Одной из особенностей «демографической конвергенции» в Западной Европе можно считать рождение первого ребенка женщиной в возрасте 25 лет и старше. В 2000–2011 гг. средний возраст женщин при рождении первого ребенка варьировал на уровне 24–25 лет, второго — 26–27, третьего — 27–30 лет, а пятых и последующих детей — начиная с 34-летнего возраста. В 2011 г. по сравнению к 2000 г. сократился интергенетический интервал среди детей первой и второй, четвертой и пятых очередностей и вырос среди второй и третьей очередности, что указывает на потребность рождения третьего ребенка, но действующие на рождаемость внешние факторы (нестабильные политические, социально-экономические и т.д.) вызывают отсрочку или вовсе отказ от рождения ребенка [Цуладзе, 2012, с. 23–41].

В Грузии, как в остальных странах Южного Кавказа и Центральной Азии, уровень разводимости по сравнению с другими посткоммунистическими странами всегда был низким. Например, в 2000–2011 гг., несмотря на рост (в 2 раза), разводимость все-таки остается низкой. К тому же средний возраст разводимости мужчин в 2011 г. составил 39,3, а женщин — 36,1 года. Средняя продолжительность брака среди разведенных составила 11–12 лет и по сравнению с 1990-ми гг. выросла. Примечательно, что до 24,4‰ повысился индекс разводимости среди находившихся в браке более 20 лет.

Одним из характерных признаков модернизации семьи является рост рождаемости в нерегистрированном браке. К 2000–2011 гг. резко повысился индекс Коула внебрачной рождаемости почти до уровня брачной рождаемости. В Грузии в последнее время многие новобрачные гражданской регистрации предпочитают церковный брак, который официально не регистрируется. Это искусственно повышает показатель внебрачной рождаемости, который в Грузии в 1990–2011 гг. вырос с 18,2 до 33,6%. В этом отношении неправильная методика расчета внебрачной рождаемости искажает реальную картину. По нашему мнению, при отсутствии учета сожительств из структуры внебрачных рождений следует считать только зарегистрированые по заявлению матери. В 2011 г. в Грузии их число составило 2,8%, тогда как в 2004 г. тот же показатель был равен 6,0%.

В соответствии с демосоциологическим обследованием, проведенным в 2010 г. среди студентов Тбилиси, внебрачную рождаемость совершенно оправданной считают 12,1%; для увеличения численности нации — 17,1%; только среди незамужних в 35 лет и старше — 21,0%; морально неоправданной внебрачную рождаемость считают 42,8%. С этой точки зрения юноши поддерживают более либеральную позицию, чем девушки. Данное обследование указывает на начало «демографической конвергенции» грузинской семьи с Западной Европой.

3. Рождаемость

Неблагоприятные тенденции рождаемости в посткоммунистических странах вызывали озабоченность еще с середины 1970-х гг. С 1990–1995 гг. простое воспроизводство сменилось суженным воспроизводством в России, Украине, Беларуси, Литве, Латвии и Эстонии, а с 1995 г. оно утвердилось в Грузии, Армении и Молдове. Что касается Азербайджана и стран Центральной Азии, для них все еще характерен высокий уровень расширенного воспроизводства населения.

В переходный период существенно изменилось репродуктивное поведение, появился новейший тип, что ускорило завершение современного типа воспроизводства. С 1990 г. изменение режима воспроизводства подтверждается резким падением индекса Коула общей рождаемости, особенно брачной, что с 2000 г. еще более обострилось. Это подтверждается соотношением возрастных коэффициентов рождаемости и возрастных коэффициентов общей рождаемости Коула. По сравнению с 2000 г. к 2011 г. выросло качество реализации рождаемости, особенно среди женщин 25–29 лет. На изменение режима рождаемости также указывает структурный коэффициент детности.

Можно сказать, что с 1970-х гг. в посткоммунистических странах европейской части и с 1980 г. в Грузии снижение рождаемости в разной степени определяло закономерные фундаментальные демографические факторы. В 1990-х гг. вместе с фундаментальными факторами катализатором высоких темпов его снижения явились проводимые сложные реформы. В этом аспекте примечательно, что переход Homo soveticus в Homo economicus формировался через промежуточную стадию Homo transformaticus, что соответственно изменило демографическое поведение личности и семьи [Сулаберидзе, 2001б, с. 162–169].

Сказанное выше определило падение коэффициента суммарной рождаемости с 1992–2007 гг., а в 2007–2011 гг. он неожиданно вырос выше уровня простого воспроизводства населения (рис. 1). По оценочным данным он увеличился с 1,762 (официально –1,450) до 2,237 (1,689), а в 2010 г. был зафиксирован самый высокий показатель 2,322 (1,830) после 1992 г. В общей численности рожденных увеличилась доля рождений третьего и последующей очередности детей с 10,9 до 15,0%. В этом особую роль сыграло крещение Каталикосом — Патриархом всея Грузии Илией II каждого третьего и последующих детей. Трудно определить, на какой срок продлится влияние призы-

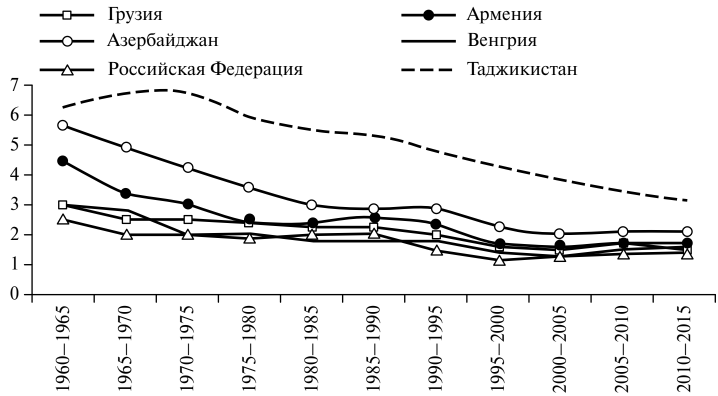


Рис. 1. Динамика суммарного коэффициента рождаемости в Грузии и некоторых посткоммунистических странах, 1960–2015 гг.
Источник: http://esa.un.org.

ва Патриарха Илии II, но этот очень интересный прецедент демографической политики требует изучения.

По сравнению со странами Восточной Европы и Балтии в странах европейской части СНГ увеличилось число легальных искусственных абортов, правда, до 1980-х гг. оно и так было высоко, но с 1990 г. их число уменьшилось. Следует отметить, что в Азербайджане и странах Центральной Азии этот показатель очень низок. На наш взгляд, это обусловлено, с одной, стороны религией, а с другой — неполным учетом абортов. Исследования, проведенные в Грузии, показывают, что в конце 1990-х гг. суммарный коэффициент абортов равнялся 3,7; в 2002–2005 гг. — 3,1; а в 2010–1,6; т.е. тенденция характеризуется резким снижением. По сравнению с этим официальный суммарный коэффициент регистрированных абортов был более низким. Соответственно в 1990-х гг. — 0,6; в 2002–2005 гг. — 0,6 и в 2010 г. — 0,8; что указывает на существование нелегальных абортов и их неполный учет в Грузии [Туладзе, 2012, с. 66].

В странах Южного Кавказа и Центральной Азии привлекает внимание высокий уровень вторичного соотношения полов. В Грузии нарушение вторичного соотношения полов отмечается после 1990 г., тогда на 100 девочек приходилось 107 мальчиков. С 1995–2005 гг. оно было стабильно и составляло 111 мальчиков. Вызывает сомнения 2008 г., когда этот показатель резко поднялся до 128, поскольку на следующий год зафисировано нормальное вторичное соотношение полов — 104 мальчика на 100 девочек. В этом отношении в Азербайджане в 2008 г. на 100 девочек приходилось 117 мальчиков, Армении — 115. По мнению профессора Г. Цуладзе, которое мы разделяем, такая большая «демографическая флуктуация» этого показателя свидетельствует о неточном учете. Существует и другое мнение, что это связано с искусственными абортами из-за ребенка нежелательного пола, выявленными ранней диагностикой, правда, это мнение не подтверждается обследованиями репродуктивного здоровья в процессе изучения аборта, проведенными в Грузии в 2005–2010 гг.

На наш взгляд, повышение рождаемости в последние годы в Грузии вызвано особенностями межтипового переходного периода, которому в разные годы присущи временные отклонения (демографическая флуктуация) от закономерных тенденций рождаемости и смертности [Сулаберидзе, 2004, с. 72–80]. Если наше мнение верно, такую флуктуацию демографических показателей можно обнаружить и в других странах межтипового демографического переходного периода.

4. Продолжительность жизни

За последние 20 лет по сравнению со странами Восточной Европы кризис продолжительности жизни в Грузии и странах Европейской части СНГ особенно проявляется в половозрастной структуре. Разница в ожидаемой продолжительности жизни мужчин и женщин в этих странах составляет 8–10 лет, это более высокий показатель по сравнению со странами Восточной Европы.

Что касается стран Центральной Азии и Южного Кавказа, по причине неточного учета демографических событий трудно делать правильные выводы. По официальной статистике Грузии показатели продолжительности жизни как женщин, так и мужчин превышают данные для стран европейской части СНГ и приближаются к странам Восточной Европы. Однако из-за неполного учета умерших это не соответствует реальности. В 2011 г. по оценочным показателям средняя продолжительность жизни обоих полов была 71,02 (а по официальным — 74,47), из них среди мужчин — 66,26 (70,19), а среди женщин — 75,63 (78,60). Разница в продолжительности жизни мужчин и женщин зафиксирована в 1970–1975 гг., после чего до 2003 г. они были схожи (рис. 2). А с 2003 г. до нынешнего времени отмечается относительно большая разница в пределах среди женщин — три года, среди мужчин — четыре. Недоучет умерших особенно наблюдается среди мужчин в возрастной группе 25–29 лет, среди женщин — в 20–24-летнем возрасте. Аналогичная разница отмечается среди новорожденных. Только в 2011 г. по данным Грузстата младенческая смертность составила 12,1‰, а оценочная — 19,8‰ [Цуладзе, 2012, с. 45].

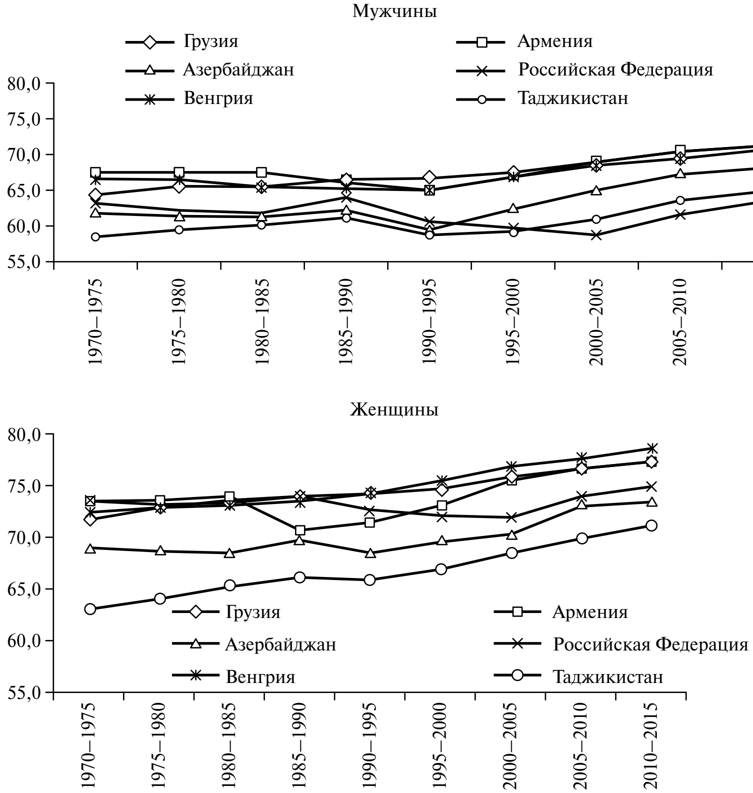


Рис. 2. Ожидаемая продолжительность жизни в Грузии и некоторых посткоммунистических странах, 1960–2015 гг.
Источник: http://esa.un.org.

На фоне длительного кризиса смертности фактически не изменились основные причины смертности, отличается только их величина, что является результатом неполного учета смертности. Например, в 2010 г. в общей численности умерших 80,6% приходилось на два класса причин смертности: заболевания системы кровообращения (67,3%) и новообразования (13,3%). А в 2011 г. эти данные выглядели так: из 76,1% соответственно — 60,1 и 16,0%. Из-за неполного учета в 2010 г. почти 50% умерших приходилось на заболевания, не классифицирующиеся в других рубриках (XVIII класс), который существенно превышал смертность от заболеваний системы кровообращения и новообразований [Цуладзе, 2012, с. 66]. Это подтверждает, с одной стороны, неправильную диагностику при смерти, а с другой — неправильный учет.

Страны европейской части СНГ и Грузия от стран Восточной Европы и Балтии отличаются структурой смертности. В последних странах частота смертности выше в более старшем возрасте, чем в трудоспособном, чего не скажешь о Грузии и странах СНГ. В Грузии, например, смертность мужчин в трудоспособном возрасте в 2,8 раза превышает смертность женщин, что и отражается в разнице продолжительности жизни мужчин и женщин, которая по официальным данным в 2011 г. составила 8,4 года, а по оценочным — 9,4 года. В Грузии из-за низкого уровня социальной защиты и здравоохранения трудно предсказать преодоление кризиса продолжительности жизни.

5. Кризис воспроизводства населения

Во всей Европе нетто-коэффициент ниже уровня простого воспроизводства впервые был отмечен в Украине, а затем — в России в 1960–1965 гг. После, в 1970–1980 гг., — в Беларуси, Латвии и Эстонии, далее в начале 1980-х — в Литве и в конце 1980-х — в Грузии (1989 г.), т.е. в скрытой форме, что фактически указывало на начало депопуляции через 25–30 лет [Сулаберидзе, 2001а, с. 65–69.]. Что касается Азербайджана и Армении, начатый во второй половине 1990-х гг. кризис продолжается. Можно предположить, что страны Центральной Азии, кроме Узбекистана и Туркмении, некоторое время будут оставаться в третьей фазе современного типа воспроизводства.

В Грузии в соответствии с динамикой нетто-коэффициента воспроизводства населения режим суженного воспроизводства начался не с 1989 г., а с 1992-го и продлился до 2009 г., после чего кризис остановился, на что повлиял рост рождаемости по призыву Патриарха (рис. 3). В 2009 г. нетто-коэффициент воспроизводства составил 1,096; в 2010–1,098; а в 2011–1,062; т.е. опять наблюдается снижение, и, возможно, в ближайшее время он снова окажется ниже уровня простого воспроизводства. Дело в том, что в Грузии к 2020 г. в возраст матери войдет на 20–25% меньше женщин, чем в 1990-х гг. Вместе с этим, учитывая снижение потребности в третьем ребенке в семье, простое воспроизводство населения ставится под вопрос.

Примечательно, что если в предыдущих двух поколениях в посткоммунистических странах на воспроизводство населения демографическая волна повлияла более-менее положительно, то эта волна 1990-х гг. (кроме Азербайджана и стран Центральной Азии) с 2020 г. даст противоположный эффект в воспроизводстве населения и углубит процесс депопуляции.

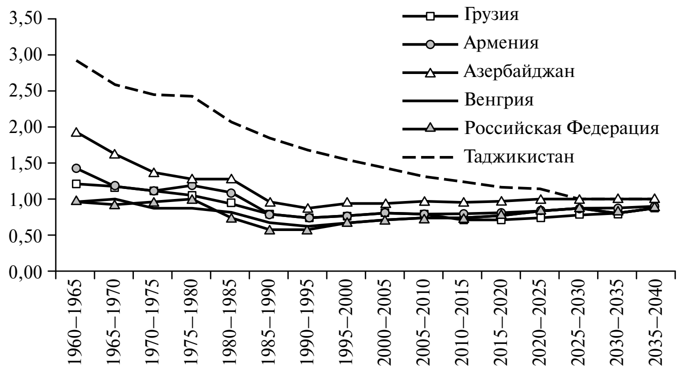


Рис. 3. Нетто-коэффициент воспроизводства населения Грузии и некоторых посткоммунистических странах, 1960–2015 гг.
Источник: http://esa.un.org.

6. Особенности миграции

В отличие от советского времени в посткоммунистических странах расширился хинтерланд миграции, что и выразилось в повышении интенсивности миграции в страны Европы и США. Причины миграционного поведения во всех посткоммунистических странах носят в основном социально-экономический характер,

В некоторых странах, таких как Грузия, Молдова и Азербайджан, из-за нарушения территориальной целостности появилась форма насильственной миграции, что повлекло появление большого числа беженцев. Поскольку миграция — по сути, вынужденный процесс, насильственную миграцию следует отличать от вынужденной. Насильственная миграция не вытекает из воли личности и осуществляется изгнанием человека со своего места жительства. Вынужденный мигрант может в любое время по своей воле вернуться к своему месту жительства, а возвращение насильственного мигранта (беженца) зависит не от его воли, а от политических решений [Sulaberidze, 2008, p. 82–87].

По данным Грузстата в 1990–2011 гг. миграционное отрицательное сальдо составило 867,7 тыс. человек, из них 1990–2000 гг. — 844,3 тыс., а 2001–2011 гг. положительное сальдо — 23,4 тыс. По оценочным данным 1990–2011 гг. миграционная убыль составила 1273,3 тыс. человек, соответственно миграционная убыль в 1990–2000 гг. — –973,7 тыс., а 2001–2011 гг. — –299,3 тыс. [Demographic Yearbook..., 2011, p. 276]. После 2000 г. по сравнению с предыдущим периодом из-за отсутствия денежных средств потенциальных мигрантов на эмиграцию миграция сократилась. До восстановления территориальной целостности и улучшения социально-экономической ситуации в Грузии кризис миграции продолжится, и сроки его преодоления определить трудно.

7. Заключение

В посткоммунистических странах похожий тренд изменения демографических процессов говорит о закономерностях демографического развития, а существующая разница темпов свидетельствует о силе воздействия на демографическое развитие локальных факторов. Если страны Восточной Европы и Балтии находятся на стадии новейшего типа воспроизводства населения, то Грузия и страны СНГ, кроме Азербайджана и стран Центральной Азии, — в межтиповом переходном периоде воспроизводства населения. В них отмечаются характерные черты новейшего типа воспроизводства населения, такие как регрессивная демографическая структура, низкий уровень рождаемости, трансформация семьи. В отличие от вышесказанного низкий уровень продолжительности жизни, высокий уровеь младенческой смертности и населения в трудоспособном возрасте не способствуют переходу на новейший тип воспроизводства населения.

Литература

Сулаберидзе А. Депопуляция в странах с переходной экономикой (специфика Грузии) // Социологические исследования Российской академии наук. 2001а. № 11 (1). С. 65–69.

Сулаберидзе А. Проблемы социально-демографической политики в Грузии // Общество и экономика. 2001б. № 3–4. С. 162–169.

Сулаберидзе А. О межтиповом и межфазовом переходе воспроизводства населения // Демография. 2004. № 3 (8). С. 72–80 (на груз. яз.).

Сулаберидзе А., Цуладзе Г., Маглаперидзе А., Мамардашвили Г. Демографическое развитие Грузии: вчера, сегодня, завтра, 2008 (на груз. яз.).

Цуладзе Г. Демографическая ситуация в Грузии: мониторинг 2011 г. Тбилиси, 2012 (на груз. яз.).

Tsuladze G., Maglaperidze N., Vadachkoria A. Demographic Yearbook of Georgia / ed. by A. Sulaberidze. 2011.

Sulaberidze A. Distored migration terms: Cui bono? // Journal the Caucasus and Globalization. 2008. Vol. 2. Iss. 1. P. 82–87.

К.К. Фурманов,
И.К. Чернышева

Национальный
исследовательский университет
«Высшая школа экономики»

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ СМЕРТНОСТИ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ХАРАКТЕРИСТИК СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОЛОЖЕНИЯ ИНДИВИДА (СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ СМЕРТНОСТИ ПО ДАННЫМ РОССИЙСКОГО МОНИТОРИНГА ЭКОНОМИКИ И ЗДОРОВЬЯ)

Большинство исследований, посвященных изучению смертности в России, опирается на анализ агрегированных данных [Кваша, Харькова, 2011; Васин, Вишневский, 2011]. Такие данные более доступны и просты в использовании, чем индивидуальные. Однако информация на агрегированном уровне не дает сведений о связи смертности с потенциальными ее детерминантами (например, уровнем образования, занятости или доходом) и тем более не позволяет идентифицировать конкретный случай смерти и соотнести его с характеристиками определенного индивида.

В нашем исследовании предпринята попытка изменить ситуацию, используя уникальный источник индивидуальных данных — Российский мониторинг экономического положения и здоровья (РМЭЗ–НИУ ВШЭ), представляющий панель опросов домохозяйств, каждый год включающих более 10 тыс. индивидов, отслеживаемых от одного раунда опроса к другому. Кроме того что ответы респондентов дают сведения об их благосостоянии, образовании, здоровье, образе жизни, положении на рынке труда и т.д., панельная структура данных позволяет проследить за судьбой одного наблюдения на протяжении нескольких лет и зачастую идентифицировать случай смерти индивида.

Российский мониторинг экономики и здоровья — вообще уникальный источник данных, который дает возможность не только в целом оценить смертность в России, но и получить разбиение по некоторым важным характеристикам, в том числе типу поселения, уровню образования, а главное, характеристикам образа жизни и здоровья, в частности по различным группам заболеваний, употреблению алкоголя и курению. Оценить уровни смертности в соответствии с этими характеристиками образа жизни или занятости и уровня образования позволяет только РМЭЗ. Таким образом, микроданные опросов предоставляют возможность увидеть более детальную картину и самостоятельно выбрать параметры для агрегации.

Если рассматривать Росстат, то здесь по статистике лидируют среди причин смерти болезни системы кровообращения (55,6%), новообразования (14,9%), несчастные случаи (9,7%)[1]. Что касается РМЭЗ, структура лидирующих по количеству смертей причинных заболеваний та же и не меняется в период с 2001 по 2009 г. Однако этот источник данных, например, позволяет оценить смертность и в зависимости от более узких категорий заболеваний. Так, слишком общее понятие «болезни системы кровообращения» можно разделить в РМЭЗ по крайней мере на «инфаркт», «инсульт» и «сердечную недостаточность». С 2001 г. (10-й раунд) РМЭЗ позволяет разделять по причинам и случаи смерти. Однако в силу малочисленности таких наблюдений распространение оценок, основанных на этих данных, на генеральную совокупность не представляется возможным.

Но несмотря на очевидные достоинства мониторинга, случаев его использования как источника данных о смертности пока совсем мало. Первым исследованием на эту тему, видимо, является статья [Brainerd, Cutler, 2005]. Здесь рассматривается проблема снижения ожидаемой продолжительности жизни при рождении на территории стран бывшего СССР в период с 1989 по 1994 г., в частности производится оценивание логит-модели вероятности смерти по данным РМЭЗ 1994–2002 гг. Авторы выдвигают гипотезу о связи риска смерти с рядом объясняющих факторов: кризисом в системе здравоохранения, проблемами с питанием, избыточным весом, ухудшением экономического положения населения, повышением интенсивности употребления алкоголя и стрессом. Среди шести потенциальных причин повышения смертности получают подтверждение в данном исследовании только две последних: стресс от неопределенности в будущем и частое употребление алко-

[1] По данным на 2011 г.

голя, что, по предположению авторов, ведет к суицидам, а кроме того, повышает число насильственных смертей и смертей от несчастных случаев.

Вторая работа [Denisova, 2010], в которой впервые были представлены оценки связи смертности в России с социально-экономическими характеристиками индивидов и регионов, представляет вниманию читателей модель дожития, оцененную по данным РМЭЗ за 1994–2007 гг. Здесь кроме безусловного влияния алкоголя на смертность подчеркивается и значимость такого фактора, как курение, которому, по мнению автора, в российских исследованиях уделяется недостаточно внимания. Более того, в статье рассматривается и связь продолжительности жизни с поведением на рынке труда.

Возникает резонный вопрос: почему же РМЭЗ до сих пор так редко использовался при анализе заболеваемости и смертности? Многих исследователей, вероятно, настораживает то, что не все случаи «выбытия» индивида из выборки можно легко расклассифицировать по причинам, т.е. отследить, умер ли человек, переехал по другому адресу, попал в больницу, отправился на учебу, оказался в длительной командировке или с ним приключилось что-то еще. Кроме того, отталкивает основной недостаток, присущий всем индивидуальным данным, — редкость изучаемого события. А смерть оказывается чрезвычайно редким событием. И чтобы такое событие зафиксировать, необходимо продолжительное наблюдение за индивидом, что тоже непросто реализовать.

На самом деле выбранный нами источник данных чрезвычайно сложен в обращении, и использование его для прогнозирования смертности сопряжено со значительными трудностями. Именно поэтому на данный момент опубликованы считанные работы, посвященные анализу смертности с опорой на эти данные.

Вызвано это рядом причин. Во-первых, предварительная подготовка данных очень трудоемкая. Во-вторых, анализ данных типа времени жизни — особая непростая область статистики, поскольку для этих данных характерны такие особенности, как цензурирование и урезание. Наконец стоит отметить и технические проблемы: модели, применяемые при анализе данных типа времени жизни, представлены ограниченно даже в специализированных программных пакетах, а значит, зачастую для оценивания этих моделей требуется написание специальных алгоритмов вручную.

Остановимся подробнее на упомянутых выше сложностях. В первую очередь отметим, что к анализу РМЭЗ следует подходить с осторожностью, поскольку здесь мы сталкиваемся с цензурированными наблюдениями. Зачастую некоторые индивиды выбывают из рассмотрения.

Далее, источник информации о факте смерти всегда является косвенным, т.е. зафиксировать факт смерти удается, только если об этом заявит родственник индивида, проживающий по тому же адресу. Поэтому для домохозяйств, состоящих из одного человека (а таких в каждом раунде порядка 6%), а также для домохозяйств, в составе которых один взрослый и несовершеннолетние дети, отследить факт смерти совершеннолетнего (а дети в нашей выборке не рассматривались) невозможно.

С учетом этих особенностей выборка была откорректирована, из нее были исключены одинокие и индивиды, не имеющие в домохозяйстве совершеннолетних родственников, а также имеющие родственников старше 60 лет. Таким образом, в исследовании мы установили ограничение на возраст респондентов и рассматривали только тех, кому не меньше 18 и не больше 60 лет на протяжении раундов 2001–2009 гг.

Более того, мы постарались учесть такую особенность данных типа времени жизни, как неполнота. В исследовании [Denisova, 2010] делается поправка на цензурирование справа: невозможно точно установить полное время жизни тех, кто на момент последнего наблюдения был жив, поскольку не всех, а лишь немногих индивидов мы наблюдаем до момента смерти. Мы также учитываем усечение слева, т.е. тот факт, что индивиды наблюдаются не с рождения. Индивиды входят в выборку, прожив уже немалое время, из-за чего вероятность попадания их в выборку зависит от продолжительности их жизни.

Мы попытались принять во внимание и то, что сведения о некоторых индивидах могут обновляться с перерывами в несколько волн, и привлечь к анализу данные, цензурированные на интервале, в которых дату смерти удается установить с точностью до нескольких лет, т.е. в ситуации, когда между раундами опроса для какого-то наблюдения прошел не один год. В таком случае известно только, что человек умер, например, в возрасте от 50 до 53 лет. При этом мы решили ограничиться максимально перерывом в три волны, полагая, что сведения более трехлетней давности могут утратить актуальность. Подходы к анализу таких данных известны [Klein, Moeschberger, 2005], хотя их реализация требует написания собственных программных модулей. Чтобы заполнить пропуски и учесть и таких индивидов, а не только тех, кого опрашивали регулярно, мы создали дополнительную переменную, которая повторяет данные последнего проведенного опроса. Это представляется особенно важным, так как число интересующих нас событий — смертей — в выборке оказывается все же невысоким (порядка тысячи) из-за редкости изучаемого события, несмотря на наличие наблюдений за десятками тысяч индивидов. На самом деле в каждой волне по опросам домохозяйств можно выявить порядка 200 случаев смерти, но практически в половине случаев не представляется возможным получить какую-либо дополнительную информацию по этим случаям, поэтому их рассмотрение при оценивании модели не имеет смысла. Соответственно количество рассматриваемых нами смертей сокращается до 100–120 в каждой волне.

И наконец, пользуясь опять же панельной структурой данных, мы имеем возможность учесть непостоянство детерминант смертности во времени. Ведь значительная часть характеристик индивидов (например, занятость, благосостояние, самооценка здоровья, семейное положение и проч.) является изменчивой, но данные позволяют отследить эти изменения и учесть при анализе.

Таким образом, хотя РМЭЗ способен зафиксировать не все случаи смерти в выборке, мы предприняли попытку максимально полно учесть случаи смерти и отследить закономерности в функциях дожития для разных групп наблюдений. В докладе приводятся оценки риска смерти, рассчитанные на основании данных РМЭЗ за 2000–2009 гг. для групп людей, различных по полу, уровню образования и самооценке благосостояния. Более того, РМЭЗ при оценивании функций дожития и интегрального риска позволяет нам учесть различия индивидов по показателям здоровья и образа жизни (в частности, по частоте употребления алкоголя и курению).

Что касается математического аппарата, при оценивании мы опирались на дискретную функцию риска смерти вида:

$$h(t) = P(t = t \mid T \geq t) = 1 - \exp(-\exp(\theta_1 + \theta_2 t)).$$

Данная функциональная форма позволяет вероятности смертельного исхода $h(t)$ находиться на отрезке [0; 1]. Время жизни T изменяется дискретно, с шагом в один год, поскольку опросы проводились с интервалом примерно в 11–13 месяцев, т.е. возраст респондента менялся приблизительно на один год.

При этом предполагалась линейная связь между параметрами модели и объясняющими факторами:

$$\theta_1 = x'\beta_1; \quad \theta_2 = x'\beta_2.$$

В таком случае, предполагая монотонную зависимость между возрастом и риском смерти, мы получаем приближение для широко известной функции дожития Гомперца — Мэйкхема, оценивание которой в обычном виде оказалось затруднительным: во многих случаях нам не удавалось добиться схождения функции правдоподобия в максимуму.

Данная функциональная форма

$$h(t) = P(T = t \mid T \geq t) = 1 - \exp(-\exp(\theta_1 + \theta_2 t))$$

является довольно гибкой и в случае, когда параметр θ_2 не зависит от объясняющих факторов, может рассматриваться как разновидность модели пропорциональных рисков Кокса [Cox, 1972]. Обоснование того, что модель

Кокса сводится к выбранной нами в случае сгруппированных (в нашем случае округленных) данных о длительности, можно найти в [Kalbfleisch, Prentice, 1980].

Полученная с учетом оцененных параметров функция риска призвана показать, каковы шансы умереть в определенном возрасте. Поскольку нас интересовали некоторые характеристики, в соответствии с которыми мы и разбили их по группам, то, оценив функции риска для этих категорий, мы можем провести сравнение.

Среди выбранных нами для анализа переменных были такие, как пол, уровень образования. В качестве контрольных переменных использовались характеристики региона проживания, в частности тип поселения (село, поселок городского типа, город, областной центр) и уровень смертности в регионе (по данным Росстата, см. [Регионы России, 2012]).

Первым вопросом, который нас заинтересовал, была связь уровня образования с вероятностью смерти. Изначально мы предполагали, что люди с высшим образованием находятся в зоне относительно низкого риска смерти, что и получило подтверждение в ходе эмпирической проверки. Это можно объяснить тем, что большинство людей с таким уровнем образования имеет возможность заниматься интеллектуальной деятельностью, а не физически тяжелой или вредной для здоровья работой. Тем не менее в подвыборках мужчин и женщин наблюдаются существенные различия. Риск смерти для женщины (рис. 1, *б*) в каждом возрасте существенно ниже, если у нее есть либо среднее профессиональное, либо высшее образование, а в остальных случаях риск выше, причем между средним образованием и образованием ниже среднего существенных различий не наблюдается.

Если же говорить о мужчинах (см. рис. 1, *а*), то для них фактором снижения риска является лишь высшее образование, а между средним профессиональным, средним и образованием ниже среднего ощутимой разницы нет.

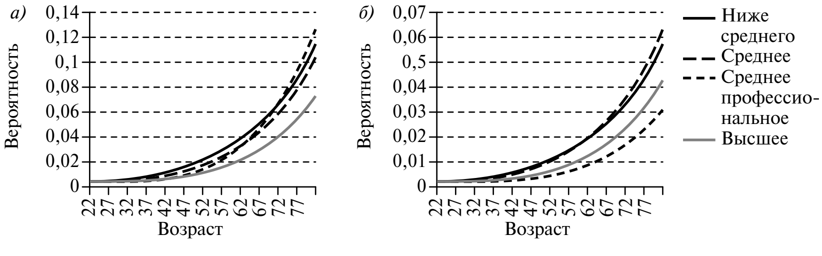


Рис. 1. Вероятность смерти по уровням образования:
а — мужчины; *б* — женщины

Можно было бы предположить, что мужчины с любым уровнем образования, кроме высшего, употребляют больше алкоголя, который ухудшает здоровье и соответственно повышает риск смерти. РМЭЗ позволяет получить определенные данные о популярности некоторых алкогольных напитков, интенсивности употребления определенной категории спиртосодержащих напитков, а также частоте употребления алкоголя в целом. Ориентируясь на частоту употребления алкоголя как наиболее общий показатель, мы попытались ответить на второй вопрос: как влияет частота употребления алкоголя на вероятность смерти.

В результате оказалось, что частота употребления алкоголя для мужчин едва ли связана с уровнем образования. Мужчины, которые вообще не употребляют алкоголь, и те, кто, напротив, употребляет спиртное очень часто, т.е. чаще трех раз в неделю, ближе к 80 годам имеют одинаковый риск (рис. 2, *а*). Если в возрасте приблизительно до 65 лет есть ощутимые различия в вероятности умереть между этими двумя категориями, то для мужчин старше 65 лет наблюдается конвергенция двух соответствующих функций риска. Возможно, высокий риск смерти для тех, кто в пожилом возрасте не употребляет алкоголя вообще, связан не с тем, что человек не всю жизнь воздерживался от употребления алкоголя, а, наоборот, с тем, что он активно употреблял алкоголь в молодости и среднем возрасте, а затем был вынужден бросить пить в связи с резким ухудшением здоровья. Но поскольку здоровье восстановить уже не получается, риск смерти оказывается чрезвычайно высоким: почти как у тех, кто продолжает активно выпивать.

Что касается женщин (см. рис. 2, *б*), то хотя траектории функций риска и не сходятся для тех, кто воздерживается от употребления алкоголя в пожилом возрасте, и тех, кто активно употребляет спиртное, в функции риска для первой категории наблюдается резкий скачок (приблизительно после 60 лет). Это можно объяснить в рамках той же логики: некоторые женщины могли перейти в категорию «непьющих» по причине ухудшения здоровья. А вот су-

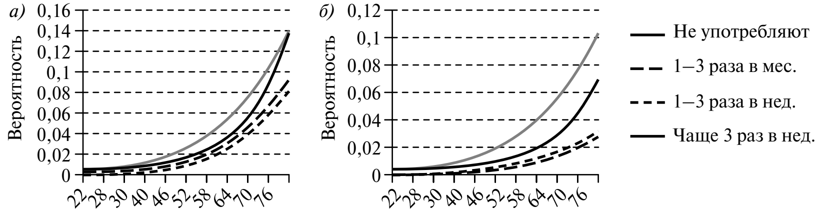


Рис. 2. Вероятность смерти по частоте употребления алкоголя:
а — мужчины; *б* — женщины

щественных различий между группами лиц, употребляющих алкоголь «1–3 раза в неделю» и «1–3 раза в месяц» не наблюдается ни в выборке мужчин, ни в выборке женщин.

Третий вопрос, на который мы пытались найти ответ, вполне традиционный и косвенно связан опять же со здоровьем: как влияет курение на риск смерти. Конечно, мы предполагаем, что курение отрицательно сказывается на здоровье, провоцируя развитие различных заболеваний, а значит, повышает риск смерти. Для подгруппы некурящих женщин и подгруппы женщин, которые выкуривают за день менее 10 сигарет, функции риска (рис. 3, *б*) практически совпадают. Что касается мужчин (см. рис. 3, *а*), то у тех, кто выкуривает менее 20 сигарет в день, вероятность умереть выше, чем у тех, кто не курит вообще, практически на всем возрастном интервале, и лишь для людей, доживших до 80 лет, соотношение рисков оказывается противоположным. Но это исключение, вполне вероятно, носит случайный характер. В целом гипотеза подтверждается: у некурящих людей, как мужчин, так и женщин, при прочих равных более низкий риск смерти, чем у курящих. А вот связь с интенсивностью курения здесь не вполне очевидна, что, впрочем, объясняется высокой степенью агрегации групп: мы рассматриваем всего лишь три градации по частоте курения.

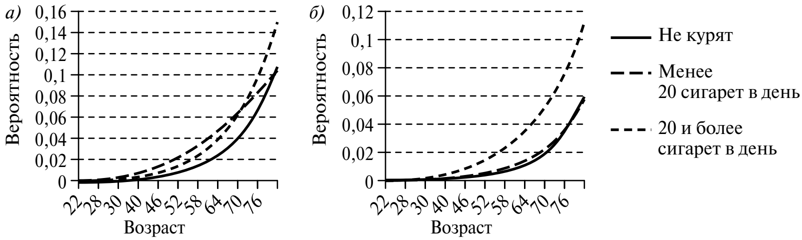


Рис. 3. Вероятность смерти по частоте курения:
а — мужчины; *б* — женщины

Наконец мы задались вопросом, как вероятность смерти соотносится с экономическим положением индивида. Поскольку попытка оценить благосостояние исходя из объективных сведений о покупке товаров, наличии недвижимого имущества, а также доходах индивида требует построения некоторого интегрального индикатора, что является самостоятельной и очень трудоемкой задачей, мы решили воспользоваться показателем субъективной оценки благосостояния. В РМЭЗ есть вопрос о том, насколько индивид ощущает себя бедным или богатым, оцениваемый по 9-балльной шкале. К категории «бедных» были отнесены те, кто оценивает свое благосостояние на 1 и 2 балла из 9 возможных, а к категории «богатых» — тех, кто дает оценку в 6–9 баллов. Остальные попадают в категорию «средние».

Как выяснилось, для «богатых» женщин (рис. 4, *б*) в каждом конкретном возрасте вероятность смерти выше, чем для двух других категорий, функции риска для которых практически совпадают. Ситуация с мужчинами иная (см. рис. 4, *а*): в возрасте от 40 до 70 лет «бедные» мужчины имеют меньше шансов остаться в живых, чем «богатые», а самый низкий риск смерти оказывается у тех, кто оценивает свое экономическое положение как «среднее».

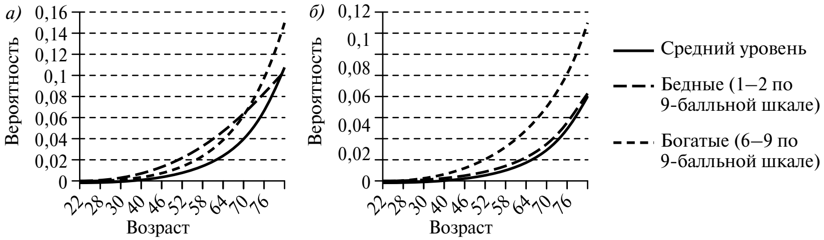


Рис. 4. Вероятность смерти по субъективной оценке благосостояния: *а* — мужчины; *б* — женщины

В заключение скажем, что РМЭЗ представляется уникальным и практически единственным доступным источником неагрегированной информации о смертности, который позволяет учесть самые разные индивидуальные характеристики при моделировании, а затем и прогнозировании риска смерти. Конечно, как мы уже отмечали, работа с РМЭЗ сопряжена с некоторыми трудностями, в частности, проблема в том, что изучаемое нами событие и так чрезвычайно редкое, но даже если оно произошло, не факт, что мы можем соотнести его с некоторыми индивидуальными характеристиками. Это имеет место в силу пропусков в данных по некоторым позициям, выбытия индивидов из выборки задолго до наступления момента смерти, а также из-за особенностей панельных данных — цензурирования и урезания. Тем не менее работа с РМЭЗ и наглядное представление результатов позволяют нащупать некоторые связи между потенциальными объясняющими факторами и смертностью, которые не видны на агрегированных данных.

Литература

Васин С.А., Вишневский А.Г. Причины смерти и приоритеты политики снижения смертности в России // Экономический журнал ВШЭ. 2011. Т. 15. № 4. С. 472–406.

Кваша Е.А., Харькова Т.Л. Ожидаемая продолжительность жизни взрослого населения в регионах России в последнее десятилетие // Вопросы статистики. 2011. № 8. С. 26–41.

Регины России: сборник за 2012 г. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b12_14p/IssWWW.exe/Stg/d01/03–10.htm.

Brainerd E., Cutler D.M. Autopsy of an empire: Understanding mortality in Russia and the former Soviet Union // Journal of Economic Perspectives. 2005. Vol. 19. No. 1. P. 107–130.

Cox D.R. Regression models and life tables (with discussion) // Journal of Royal Statistical Society. Series B 34. 1972. P. 187–220.

Denisova I. Adult mortality in Russia: a microanalysis // Economics of Transition. 2010. Vol. 18. No. 2. P. 333–363.

Kalbfleisch J.D., Prentice R.L. The statistical analysis of failure time data. N.Y.: Wiley, 1980.

Klein J.P., Moeschberger M.L. Survival analysis. Techniques for censored and truncated data. 2 ed. Springer, 2005.

Л.П. Шахотько

Институт экономики
НАН Беларуси

ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

В настоящее время Республика Беларусь переживает сложный период своего демографического развития, вступив в этап демографического кризиса. Ряд тенденций и явлений все в большей степени приобретает черты демографических угроз устойчивому развитию общества и более того — национальной безопасности. Демографическая безопасность государства становится важнейшим направлением национальной безопасности и, значит, главной государственной задачей.

Современная модель демографического развития Республики Беларусь сложилась не в последние годы — это результат развития на протяжении столетия. Республика с конца 1970-х гг. (а городские поселения — с конца 1960-х) не воспроизводит своего населения, исключение составляет середина 1980-х гг., когда кратковременно отмечался некоторый рост коэффициентов воспроизводства населения. Естественный прирост населения на протяжении более 20 лет обеспечивался только за счет накопившегося в предыдущие годы демографического потенциала возрастной структуры, который постепенно иссякает, а коэффициенты воспроизводства снижались. Таким образом, абсолютное уменьшение численности населения Беларуси в последние 15 лет обусловлено режимом воспроизводства населения, существующим в стране более 40 лет. Кризисные явления в социально-экономическом и экологическом развитии в конце 1980 — начале 1990-х гг. лишь приблизили наступление депопуляции, ускорив основные тенденции динамики численности населения Беларуси.

В 1990-е гг. и в первом десятилетии XXI столетия родились малочисленные и недостаточно здоровые поколения, некоторые из них уже закончили среднюю школу, а в обозримом будущем должны будут работать, служить в Вооруженных силах, рожать детей, обеспечивать финансовую основу всей государственной системы социальной защиты и социального обеспечения. Живут и уже начали выходить за пределы трудоспособного возраста, пополняя ряды пенсионеров, многочисленные поколения людей, родившихся в послевоенные десятилетия.

Эффективная роль государства в обеспечении демографической безопасности может быть реализована только при условии признания высшими органами государственного управления существования самой проблемы и тех глубоких социально-экономических последствий, которые она влечет. При этом необходимо осознавать, что решение демографических проблем — задача очень сложная. Тут нужны целенаправленные меры, время и наличие финансовых средств, необходима концепция долгосрочной государственной политики, направленной на демографическую безопасность.

В Беларуси сложность демографической ситуации осознана, и на государственном уровне принимаются определенные меры. Так, Президент Республики Беларусь Александр Лукашенко 22 октября 2010 г. на встрече с участниками Всебелорусской акции «Вопрос Президенту» отметил, что обеспечение демографической безопасности становится одним из основных направлений деятельности государства [Официальный..., 2010].

Проблемы в экономическом, политическом и экологическом развитии Республики Беларусь в 1990-е гг. сопровождались обострением демографической ситуации. Рост населения сменился его убылью, и до середины первого десятилетия XXI в. интенсивность депопуляции нарастала. Половозрастная структура населения существенно деформировалась. Уровень рождаемости не обеспечивал простого воспроизводства населения и имел тенденцию к дальнейшему снижению, как и показатели ожидаемой продолжительности жизни при рождении, которые и без того находились на низком уровне. Росли показатели смертности. В критической ситуации находился институт белорусской семьи. После распада СССР существенные изменения произошли в миграционной подвижности населения: появились потоки беженцев и иммигрантов, переселяющихся из других постсоветских государств. Кроме того, увеличился поток эмигрантов из Беларуси в «дальнее зарубежье», сопровождавшийся «утечкой мозгов», остро встала проблема нелегальных мигрантов. Произошли изменения миграционных потоков внутри страны. Так, уменьшение населения в Беларуси идет в основном за счет сельской местности и малых городов. В целом городское население продолжает расти за счет миграционного притока сельского населения в крупные города. В результате усиливается неравномерность расселения по территории страны. Чрезмерный миграционный приток в крупные города страны ведет к тому, что население концентрируется в основном в этих городах и особенно в Минске, в котором уже живет 26,0% всего городского населения страны, а малые города и сельская местность опустошаются. В результате миграции из села в город нарушается структура населения села, из нее «вымываются» молодежь, специалисты, женщины молодых возрастов. Ускоряется процесс старения сельского населения.

Несмотря на то что депопуляция в стране длится уже более 20 лет, республика еще не столкнулась в полной мере с реальными негативными последствиями, которые ожидают страну в будущем. До последнего времени в Беларуси, несмотря на быстрое уменьшение общей численности населения, численность граждан в трудоспособном возрасте постоянно росла, достигнув в 2007 г. 6 млн 66 тыс. человек. Естественно, еще быстрее росла доля трудоспособного населения во всем населении, достигнув максимума в 2008 г. — 62,5%. Это наиболее высокий показатель за всю историю развития страны. Демографическая нагрузка на трудоспособное население постоянно снижалась. Так, по данным на дату переписи 2009 г. на 1000 населения в трудоспособном возрасте приходилось 624 человека в нетрудоспособном, в то время как в 1970 г. — 894, а в 1989-м — 785,7 человека. Такое положение вещей было благоприятным для экономического развития страны, что смягчало социально-экономические проблемы, характерные для этого периода. Однако в дальнейшем ситуация будет очень быстро изменяться в негативную сторону. Этот процесс уже начался с 2008 г. Все это обусловливает появление сложных социально-экономических проблем, с которыми ранее страна не сталкивалась, и под реальную угрозу ставит ее безопасность.

Сложность демографической ситуации вызвала настоятельную необходимость разработки Закона о демографической безопасности Республики Беларусь, который был принят Палатой представителей, одобрен Советом Республики и 4 января 2002 г. утвержден Президентом Республики Беларусь. В соответствии с этим законом была разработана и утверждена Указом Президента Республики Беларусь от 26.03.2007 Национальная программа демографической безопасности Республики Беларусь на 2007–2010 годы [Национальная программа..., 2007].

Целями программы были стабилизация демографической ситуации и формирование предпосылок демографического роста в Беларуси. В 2010 г. срок реализации программного документа закончился, и появилась возможность подвести итоги (см. таблицу).

Большинство целевых показателей, предусмотренных в Национальной программе демографической безопасности на 2007–2010 гг., было достигнуто.

Из всех целевых показателей только показатель общего коэффициента смертности населения ниже запланированной планки — в 2010 г. он составил 14,4‰. Однако это скорее погрешность в самой программе: не были полностью учтены особенности сложившейся возрастной структуры населения в стране. Это замечание было высказано демографами еще на этапе форми-

Результаты реализации Национальной программы демографической безопасности Республики Беларусь на 2007–2010 гг.

Показатель	Отчетные данные за 2006 г.	Целевые показатели на 2010 г.	Отчетные данные за 2010 г.
Общий коэффициент рождаемости, ‰	10,1	10–11	11,4
Суммарный коэффициент рождаемости (число рожденных детей в среднем на одну женщину)	1,335	1,4–1,5	1,494
Младенческая смертность, ‰	6,1	6	4
Ожидаемая продолжительность жизни при рождении, лет	69,4	70–72	70,4
Общий коэффициент смертности, ‰	14,4	10–11	14,4
Прирост населения за счет внешней миграции, тыс. человек	5,6	5,0	10,3

Источник: [Демографический ежегодник..., 2012, с. 153, 197, 302, 455].

рования программного документа, но оно не нашло отражения в окончательном варианте.

К сожалению, особенности сложившейся возрастной структуры населения в стране не были учтены и при разработке очередной программы на 2011–2015 гг. Хотя при разработке концепции программы говорилось, что общий показатель смертности не может служить критерием ситуации со смертностью, так как он зависит от особенностей возрастной структуры, которая уже сложилась в стране и не может кардинально измениться за короткое время. Возрастная структура населения свидетельствует о том, что по объективным причинам в Беларуси ускоряется рост численности и доли населения в старших возрастах. Так как все люди смертны и они в основном умирают в старших возрастах, количество умерших будет тоже расти. Количество умерших — это числитель при расчете общего показателя смертности. Известно также, и это не отрицается в программе демографической безопасности, что депопуляция (т.е. снижение общей численности населения) в Беларуси в ближайшие пять лет сохранится. Численность населения — это знаменатель при расчете общего показателя смертности. Если числитель будет расти, а знаменатель уменьшаться, то общие показатели смертности будут тоже расти, а не уменьшаться, как указано в ожидаемых результатах реализации программы до 13,0–12,5‰, даже при снижении повозрастных показателей смертности и планируемом существенном росте ожидаемой продолжительности жизни до 72–73 лет. Поэтому этот показатель опять будет не выполнен.

Национальная программа демографической безопасности на 2007–2010 гг. выполнена успешно, и большинство проблем демографического развития приобрели позитивные тенденции, но существует опасность сформировать общественное мнение о легкости решения данных проблем и в перспективе. Однако это не так.

Во-первых, безусловные успехи реализации Национальной программы демографической безопасности Республики Беларусь на 2007–2010 гг. и ее высокая эффективность не столь велики относительно необходимого для установления простого типа воспроизводства населения, а тем более для «слегка расширенного». Именно такой тип воспроизводства населения на данном этапе развития страны наиболее часто считается оптимальным. Республика, как и раньше, не воспроизводит свое население, и его численность продолжает уменьшаться. Несмотря на определенный рост в последние годы, показатели рождаемости в стране остаются на низком уровне. Они обеспечивают воспроизводство населения только на 65–70%. Показатели продолжительности жизни, хотя и выросли за последнее время практически на два года, отстают от показателей в развитых странах мира на 10–15 лет. Они даже ниже, чем были в республике в 1950–1980-е гг. Хотя миграционный прирост населения последние 20 лет остается постоянно положительным, его объемы недостаточны для того, чтобы полностью компенсировать естественную убыль населения страны.

Во-вторых, начало XXI в. характеризовалось весьма благоприятными условиями для позитивных тенденций в демографическом развитии Беларуси. В стране отмечались улучшение социально-экономической обстановки, рост благосостояния населения, что положительно повлияло на демографические процессы. К тому же специально принятые меры способствовали улучшению благосостояния семей с детьми, в частности сокращению разрыва в уровне денежных доходов семей с детьми и без них, созданию благоприятных условий воспитания, повышению доступности для населения услуг здравоохранения и образования. В создавшихся условиях большая часть населения смогла реализовать свои репродуктивные установки. В эти годы активно появлялись на свет так называемые отложенные дети, т.е. дети, рождение которых из-за сложной социально-экономической обстановки родители откладывали на лучшие времена. Как показывают обследования, чаще всего это вторые и третьи дети, поскольку родители независимо от социально-экономической обстановки относительно редко на длительный срок откладывают рождение первенца. По данным расчетов рост количества родившихся в 2006–2010 гг. более чем на 90% связан с увеличением интенсивности рождаемости в стране [Шахотько, Боброва, 2013, с. 16]. Однако пока нет оснований говорить о повышении у населения репродуктивных установок. Следует отметить, что наличие двух, а тем более трех и более детей в семье все еще остается в Беларуси серьезным фактором риска попадания этой семьи в категорию малообеспеченных. Так, по данным выборочных обследований домашних хозяйств в целом по стране удельный вес домохозяйств с уровнем среднедушевых располагаемых ресурсов ниже бюджета прожиточного минимума в 2010 г. составлял 3,4%. Среди домашних хозяйств, имеющих двух и более детей в возрасте до 18 лет, он был равен 12,0%, т.е. в 4 раза выше. В то же время нельзя отрицать, что какой-то процент семей из числа тех, у которых недостаточно четко были сформированы установки на количество детей, могла подтолкнуть к принятию решения в пользу очередного рождения возможность получить льготы на строительство жилья. Рост благосостояния и улучшение качества жизни населения, безусловно, положительно повлияли на улучшение здоровья населения, чему способствовали и специально принятые меры в области улучшения работы здравоохранения в стране. По данным расчетов за 2007–2010 гг. уменьшение количества умерших в стране на 66% было обусловлено социально-экономическими факторами и на 44% — структурными [Шахотько, Боброва, с. 26]. Именно этим можно объяснить перелом в указанный период тенденции ожидаемой продолжительности жизни.

В-третьих, на демографические процессы в стране в первом десятилетии XXI в. позитивно воздействовали структурные факторы: состав населения по полу, возрасту, брачному состоянию и т.д. В эти годы в активном детородном возрасте находилась значительная часть населения, его соотношение по полу и брачному состоянию тоже было благоприятным. Половозрастная структура населения способствовала росту количества родившихся за счет быстрого роста численности женщин в активном детородном возрасте: в него вступали многочисленные когорты родившихся в 1983–1986 гг. По данным последней переписи в активном детородном возрасте (от 20 до 35 лет) находилось 1088,8 тыс. женщин. Это на 39,1 тыс. больше, чем было по переписи 1999 г. (1049,7 тыс.) [Перепись населения..., 2009, с. 212]. Тенденция роста численности женщин активного детородного возраста практически исчерпала себя. В ближайшее время наступит противоположная ситуация. По мере вступления в активный детородный возраст малочисленных когорт, родившихся в 1990-е гг., их численность начнет быстро уменьшаться. Это отрицательно повлияет на динамику количества родившихся детей в стране во втором и третьем десятилетии XXI в. Особенности возрастной структуры населения Беларуси в начале XXI в. позитивно сказались и на динамике количества умерших в стране. В эти годы за пределы 60-летнего возраста стали выходить малочисленные когорты людей, родившихся в годы Великой Отечественной войны. Это уменьшило численность населения в старших возрастах и соответственно — количество умерших, ведь чем старше человек, тем, естественно, у него выше вероятность умереть на протяжении текущего года. Так, по данным переписи 1999 г. в пенсионном возрасте было 2160,1 тыс.

человек, а по переписи 2009 г. — 2139,3 тыс., т.е. на 20,8 тыс. меньше. Естественно, это снизило и количество умерших. По мере выхода в пенсионный возраст многочисленных когорт 1950-х гг. рождения численность населения в пенсионном возрасте возрастет, соответственно это будет способствовать росту числа умерших даже при позитивных тенденциях динамики показателей повозрастной смертности.

Для того чтобы оценить роль каждой из трех основных составляющих, обеспечивающих рост населения (рождаемость, смертность, миграция), нами были разработаны варианты демографических прогнозов по шести гипотетическим сценариям [Шахотько, 2009, с. 219]. Прогнозы показали: если на государственном уровне не предпринимать специальных мер по улучшению демографической ситуации, то население будет постоянно убывать, причем темпы его сокращения будут расти. Добиться позитивных тенденций в воспроизводстве населения, погасить его убыль можно, изменив тенденции развития всех трех составляющих в комплексе. Снижением только показателей смертности, даже до уровня самых низких, существующих в настоящее время в мире, задачу не решить. Это приведет к сдвигу смерти на более поздний период, что увеличит численность населения в старших возрастах и почти не окажет влияния на численность населения в младших и средних возрастах. Резкое увеличение объемов иммиграции окажет положительное влияние на численность и структуру населения. Однако для того чтобы решить задачу предотвращения убыли населения, показатели объемов положительного сальдо миграции должны быть очень большими. Такие объемы миграционных потоков Беларусь не сможет принять, так как для размещения и трудоустройства такого большого количества людей необходимы значительные материальные ресурсы и организационные работы. Прием даже 50 тыс. человек ежегодно не решит проблему депопуляции, но уже к середине столетия на территории Беларуси треть населения будут составлять мигранты и их потомки, а к концу столетия они составят уже две трети.

Теоретически наиболее кардинально решить проблему депопуляции в стране может быстрое повышение показателей рождаемости до уровня простого воспроизводства, но и при этом эффект возможен только к середине столетия. Для более быстрого решения этой задачи практически в каждой семье, способной к деторождению, необходимо иметь не менее трех–четырех детей. Однако реализовать это в ближайшее время практически невозможно. Повышение рождаемости, также как и снижение смертности или рост миграционных потоков, не может произойти в одночасье, как предусмотрено в гипотетических сценариях. Следовательно, необходимо комплексно воздействовать на все составляющие роста населения одновременно.

Учитывая всю сложность ситуации, в стране была разработана и Указом Президента Республики Беларусь от 11.08.2011 № 357 утверждена очередная Национальная программа демографической безопасности на 2011–2015 гг.

Цели данной программы — стабилизация численности населения в 2015 г. на уровне 9,44–9,45 млн человек и обеспечение перехода к демографическому росту.

Ожидаемые результаты от реализации программы:

- повышение общего коэффициента рождаемости в 2015 г. до 11,8–12,0‰;
- рост суммарного коэффициента рождаемости до 1,55–1,65;
- увеличение удельного веса детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, воспитывающихся в семьях, до 80% в общем числе детей данной категории;
- стабилизация и снижение младенческой смертности на уровне 3,8‰;
- увеличение до 40% удельного веса родов без осложнений;
- снижение тяжести первичной инвалидности лиц трудоспособного возраста до 55%;
- уменьшение смертности трудоспособного населения до 5‰;
- сокращение коэффициента общей смертности населения до 13,0–12,5‰;
- увеличение ожидаемой продолжительности жизни при рождении до 72–73 лет;
- рост сальдо внешней миграции до 60 тыс. человек за пять лет.

Однако, как показали исследования, полностью погасить депопуляцию в стране в ближайшие годы невозможно. Таким образом, демографическая безопасность и в долгосрочной перспективе будет выступать одним из наиболее проблемных аспектов социальной безопасности и требовать к себе повышенного внимания. Принятие своевременных мер поможет значительно сгладить негативные явления и предотвратить нежелательные последствия.

Литература

Демографический ежегодник Республики Беларусь. Минск: Белстат, 2012.

Национальная программа демографической безопасности Республики Беларусь на 2007–2010 годы. 2007 / Министерство труда и социальной защиты Республики Беларусь [Электронный ресурс]. URL: http://www.mintrud.gov.by/ru/min_progs/prog22 (дата обращения: 16.01.2011).

Официальный интернет-портал Президента Республики Беларусь. Архив сообщений пресс-службы 22 октября 2010 г. Встреча Александра Лукашенко с участниками Всебелорусской акции «Вопрос Президенту» [Электронный ресурс]. URL: http://www.president.gov.by/press90647.html (дата обращения: 16.01.2011).

Перепись населения 2009. Т. 2: Население Республики Беларусь: его численность и состав. Минск: Белстат, 2009.

Шахотько Л.П. Модель демографического развития Республики Беларусь. Минск: Беларуская навука, 2009.

Шахотько Л.П., Боброва А.Г. Методика оценки влияния структурных и социально-экономических факторов на динамику числа родившихся и умерших / Ин-т экономики НАН Беларуси. Минск: Право и экономика, 2013.

XIV Апрельская международная научная конференция по проблемам
Ч-54 развития экономики и общества [Текст] : в 4 кн. / отв. ред. Е. Г. Ясин ; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». — М. : Изд. дом Высшей школы экономики, 2014. — 200 экз. — ISBN 978-5-7598-1118-3 (в обл.).

Кн. 2. — 785, [1] с. — ISBN 978-5-7598-1120-6 (кн. 2).

Сборник составлен по итогам XIV Апрельской международной научной конференции по проблемам развития экономики и общества, организованной Национальным исследовательским университетом «Высшая школа экономики» при участии Всемирного банка и Международного валютного фонда и проходившей 2–5 апреля 2013 г. в Москве.

Рассматриваются следующие темы: мировая экономика и международные отношения, фирмы и рынки, политические процессы, местное самоуправление и гражданская самоорганизация, проблемы государственного управления, демография и рынки труда.

Для экономистов, финансистов, политиков, социологов, а также студентов, аспирантов и преподавателей вузов. Книга может быть полезна всем, кто интересуется проблемами и перспективами реформирования российской экономики.

УДК 330.101.5(063)
ББК 65.012

Научное издание

XIV Апрельская международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества

В четырех книгах

Книга 2

Зав. редакцией *Е.А. Бережнова*
Редактор *Т.Г. Паркани*
Художественный редактор *А.М. Павлов*
Компьютерная верстка и графика: *А.И. Паркани*
Корректор *Т.Г. Паркани*

Подписано в печать 06.03.2014. Формат 60×88 1/16
Печать офсетная. Гарнитура NewtonC.
Усл. печ. л. 47,8. Уч.-изд. л. 54,2. Тираж 200 экз. Изд. № 1722

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»
101000, Москва, ул. Мясницкая, 20
Тел./факс: (499) 611-15-52