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

3

Издательский дом
Высшей школы экономики
Москва, 2014

УДК 330.101.5(063)
ББК 65.012
Ч54

Идеи и выводы авторов не обязательно отражают позиции представляемых ими организаций

ISBN 978-5-7598-1121-3 (кн. 3)
ISBN 978-5-7598-1118-3

© Оформление. Издательский дом Высшей школы экономики, 2014

СОДЕРЖАНИЕ

РЕГИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ, ГОРОДА И АГЛОМЕРАЦИИ

А.С. Ахременко

Оценивание динамики эффективности государства в региональном секторе публичных услуг: методика и российские результаты 11

Т.Д. Белкина

Управление реализацией стратегических планов городов: теория и практика 24

Е.А. Волосникова

Жизнедеятельность социальных общностей в пространственно-временном континууме северного города: социологический анализ 34

И.П. Глазырина, Е.А. Клевакина

Неравенство доходов, темпы и качество экономического роста в регионах России 41

К.Р. Гончар, Т.А. Ратникова

Оценка и объяснение городских агломерационных эффектов для обрабатывающей промышленности России 55

Е.Е. Горяченко, Н.Л. Мосиенко

Городская агломерация как социальное пространство: подходы к исследованию 65

А.А. Зайцев

Региональная диагностика эффективности отраслей экономики и уровня используемых технологий 73

А.В. Котов, А.Н. Пилясов

Слабые связи как фактор силы в новой региональной экономике 84

К.В. Криничанский

Влияние недостатка политической конкуренции в России на эффективность политики регионального развития 93

Л.Э. Лимонов

Пригородный пояс Санкт-Петербургской агломерации: социально-экономические и институциональные особенности пространственного развития 102

Л.В. Мельникова

Анализ совместности субфедеральных стратегий социально-экономического развития 110

К.Л. Рожков

Теоретическая модель макросегментации рынка мест 125

Т.А. Шакиров

Государственно-частное партнерство в коммунальном секторе 139

Г.А. Хмелева

Модель инновационной деятельности в регионе
с позиции процессного подхода 149

Ю.Ю. Шитова, Ю.А. Шитов

Индивидуальные характеристики маятниковой трудовой миграции
в Подмосковье: ГИС-анализ микроданных.....160

МЕНЕДЖМЕНТ

Yetkin Çınar

Research and Teaching Efficiencies of Turkish Universities with Heterogeneity
Considerations: Application of «Multi-Activity DEA» and «DEA by Sequential
Exclusion of Alternatives» Models.....171

R. Baggio

Studying Complex Tourism Systems: A Novel Approach Based on Networks
Derived From a Time Series.....182

P. Nielsen

Organizational Dynamics and Innovation Capabilities – A Theoretical Framework
for Comparison between Public and Private Workplaces in Denmark 193

О.В. Валиева

Организационные изменения и структурные адаптации в российских
компаниях: проблемы и перспективы.....201

А.С. Гоголева, Е.С. Балабанова

Дифференцированный характер взаимосвязи социально-гуманитарных
и экономических аспектов в российских бизнес-организациях..... 208

Н.И. Гусева

Инновационные подходы менеджмента российских компаний: ценности
против инструкций 218

В.А. Давыденко, Г.Ф. Ромашкина, Масамиси Сасаки

Проблемы российского бизнеса в контексте доверия: компаративистский
анализ на примере семи стран 231

А.В. Исаков

Динамика индикаторов структуры денежного рынка и его состояние 244

А.С. Наконечный

Культура безопасности полетов российских авиакомпаний: социально-нравственные и организационные механизмы формирования 257

В.А. Ребязина, М.М. Смирнова

Клиентоориентированность российских компаний: результаты эмпирического исследования 265

В.А. Родина

Ожидаемая доходность и риск неликвидности: важно ли учитывать ликвидность в управлении инвестициями на российском фондовом рынке? 270

А.Н. Стерлигова

Исследование межорганизационного взаимодействия компаний в России .. 279

О.А. Третьяк, В.А. Ребязина, А.Г. Рожков

Современные маркетинговые практики в России 291

А.Г. Эфендиев, П.С. Сорокин

Карьера руководителей в российских бизнес-организациях как социальный феномен: опыт теоретического и эмпирического анализа..... 300

О.У. Юлдашева

Создание клиентоориентированных бизнес-моделей предпринимательской деятельности 311

НАУКА И ИННОВАЦИИ

И.В. Абанкина, Ф.Т. Алескеров, В.Ю. Белоусова, К.В. Зиньковский, С.Г. Кисельгоф, С.В. Швыдун

Типология российских вузов с учетом индикаторов научной и инновационной деятельности 321

А.Ю. Баранов, Т.Г. Долгопятова

Инновационная активность фирм и деловая коррупция в странах с переходной экономикой: эмпирический анализ 328

В.В. Карачаровский

Об эффекте инновационной деятельности в российской экономике на макро- и мезоуровнях 338

Н.Н. Алексеева, О.А. Климанова

Перспективы научно-технологического развития направления «Рациональное природопользование» в России в контексте глобального перехода к «зелёной» экономике 349

Е.С. Куценко

Анализ пилотных инновационных территориальных кластеров в России: в поисках направлений дальнейшего развития 358

Ю.В. Симачев, М.Г. Кузык, В.В. Фейгина

Российская практика стимулирования инновационной деятельности компаний: эмпирический анализ бенефициаров и эффектов 369

Н.В. Смородинская

Территориальные инновационные кластеры: мировые ориентиры и российские реалии 389

СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНЫЕ ПРОЦЕССЫ

W. Binder

Interpretation and Explanation in Cultural Sociology..... 403

P. Boski

Psychology of Economic Immigration vs Acculturation: Learning or Earning when Abroad 411

J. Heiny, I.-U. Leonhaeuser

Behavioral Intentions of the Mountainous Population in the Greater and Lesser Caucasus in Georgia: Applying the Theory of Planned Behavior..... 425

Л.Ф. Борусяк

Социальный запрос на мораль: case pussy riot 435

Е.В. Бушина, М.Е. Булатова, А.К. Стефанов

Влияние ценностей и мотивации на креативное поведение в двух регионах России 443

Л.К. Григорян

Гражданская идентичность и антииммигрантские установки 446

М.В. Ефремова

Роль религиозной идентичности в экономических установках и представлениях..... 458

О.И. Зевелёва

Репатриация в сравнительной перспективе: Германия, Россия, Казахстан..... 467

Б.К. Кнорре

Трансформация коммуникативного языка в русском православии в контексте постсекулярности: 2011–2013 гг. 476

Д.Ю. Куракин

Границы порядка: к культурсоциологической перспективе анализа сингулярностей 485

Н.М. Лебедева, Л.К. Григорян

Медиативная роль имплицитных теорий инновативности во влиянии ценностей на отношение к инновациям 492

A. Lipatova, T. Butenko, Sh. Schwartz

Relations of Everyday Behavior to 19 Underlying Basic Values..... 503

М.Б. Лукманова

Социальный капитал и государственное регулирование в Казахстане 508

В.С. Магун, Г.А. Монусова

Иерархии трудовых ценностей в европейских странах 516

Е.В. Пруцкова

Влияние религиозности на базовые ценности населения европейских стран: эффект первичной религиозной социализации 527

М.Г. Руднев, В.С. Магун

Межпоколенная динамика базовых ценностей: постсоциалистические страны в сравнении со странами Западной и Северной Европы..... 537

А.Н. Татарко

Капитал социальный и социально-психологический: в чем различия?..... 549

ОБЩЕСТВО И СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

G. Kvieskienė, V. Kvieska

Social Economics' Innovation for Sustainable Development 565

О.И. Бородкина

Развитие доступного профессионального образования для людей с ограниченными возможностями здоровья как реализация принципа социальной справедливости 572

Т.А. Гасс

Неравенство населения России в жилищной сфере.....581

Е.Е. Гришина

Проблемы реформирования пенсионной системы в России 591

С.В. Мареева

Идея справедливости в представлениях россиян 602

А.П. Потороко

Анализ пенсионной системы Республики Казахстан.....612

Д.Ю. Руденко

Решает ли экономический рост проблему бедности в России? 624

Л.М. Чеглакова

Проект корпоративной социальной политики в отношении молодежи: ракурсы российских промышленных предприятий 634

РАЗВИТИЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

F. Aith, S. Dallari

Right to Health and Health Democracy in Brazil, Russia, India, China and South Africa: Bridges to Universal Citizenship 647

А.И. Балашов

Устойчивое развитие фармацевтической отрасли: проблемы и перспективы..... 655

Р.Ф. Габидуллина

Разработка модели рейтингования ЛПУ в России 664

С.В. Ефремов

Некоммерческие организации в здравоохранении: американский опыт государственной поддержки и уроки для России 673

Ф.Н. Кадыров, М.Т. Югай

Стратегия безубыточной деятельности автономных и бюджетных учреждений здравоохранения в условиях отсутствия субсидиарной ответственности собственника..... 684

Ю.А. Крашенинникова

Самоопределение и социальный статус российских врачей 690

Е.В. Селезнева

Готовность населения к участию в оплате медицинской помощи..... 698

Е.А. Тарасенко

Medicine 2.0: потенциал социальных медиа для продвижения здорового образа жизни и самоменеджмента хронических заболеваний..... 708

Т.Ю. Черкашина

Оценка неравенства населения по потреблению медицинских услуг 718

РЕГИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ, ГОРОДА И АГЛОМЕРАЦИИ

А.С. Ахременко

Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Лаборатория региональных политических исследований НИУ ВШЭ

ОЦЕНИВАНИЕ ДИНАМИКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВА В РЕГИОНАЛЬНОМ СЕКТОРЕ ПУБЛИЧНЫХ УСЛУГ: МЕТОДИКА И РОССИЙСКИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ[1]

В данной работе предлагаются методики анализа динамики эффективности публичного сектора в регионах России. Эмпирической базой являются авторские оценки социальной эффективности, полученные с помощью Data Envelopment Analysis (DEA). Детальная характеристика метода приводится в работах Ахременко и др. [Ахременко, 2012; Afonso, Aubyn, 2006; Akhremenko, 2012], поэтому мы ограничимся кратким описанием.

В основе метода лежит представление об объекте оценки (т.е. о регионе страны в данном случае) как о центре принятия решений (Decision-making Unit, DMU), затрачивающем ресурсы общества – входы и достижение социального результата – выходы. В качестве входа рассматриваются бюджетные затраты на предоставление тех или иных общественных благ или другие необходимые для этого ресурсы: кадровое и материальное обеспечение. Выходом считается достигнутый уровень общественного благосостояния: так, для здравоохранения – это высокая ожидаемая продолжительность жизни, для безопасности – низкий уровень преступности, для социальной политики – низкий уровень безработицы. Сам DMU можно представить в виде точки в пространстве, измерениями которого станут входные и выходные показатели. Мерой эффективности DMU является производительность, т.е. соотношение между затратами и результатом, измеренное относительно

[1] Исследование выполнено в рамках программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ по теме «Структурный анализ региональных политических режимов и электоральных пространств», реализуемой Лабораторией региональных политических исследований.

наиболее «производительного» DMU среди всех рассматриваемых. DMU, обладающие максимальным выходом при минимальных затратах, являются эталонными (эффективными) и образуют так называемую границу производственных возможностей (ГПВ) в пространстве «затраты – результат»: на рис. 1 это точки *B*, *C*, *D*.

Расстояние до границы имеет, в зависимости от выбора ориентации модели, различный физический смысл. Выходная эффективность (output efficiency), или результативность, показывает, какую долю потенциально возможного в данных условиях результата реально достигает DMU. Входная эффективность (input efficiency), или эффективность затрат, показывает, насколько DMU может сократить затраты при сохранении текущего результата (рис. 1). Так, для неэффективной точки *A* возможно как увеличение выхода при тех же затратах ($A \rightarrow A'$), так и сокращение затрат при том же выходе ($A \rightarrow A''$). Оценки эффективности варьируют в интервале [0, 1], DMU на границе производственных возможностей получают оценку 1.

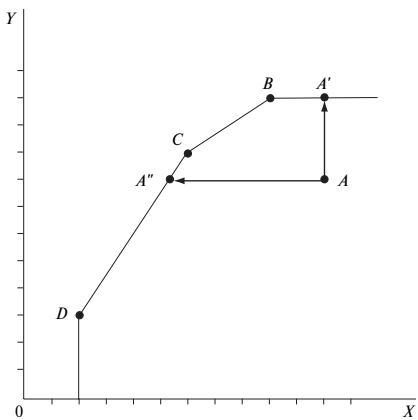


Рис. 1. Пример построения границы производственных возможностей

В рамках исследования по измерению социальной эффективности государства в регионах России, выполненного в партнерстве с Институтом социально-экономических и политических исследований, были выбраны следующие опции DEA:

- эффекты масштаба для ГПВ: переменные (точнее, убывающие, как на рис. 1);
- ориентация модели: рассчитываются и оценки результативности, и оценки эффективности затрат;

• граница производственных возможностей – единая для всех 82 регионов[2] в каждый момент времени с 2008 по 2011 г. включительно. Таким образом, всего в анализе 82 × 4 = 328 DMU. Это сделано для обеспечения сопоставимости регионов во времени.

Для формирования оценок социальной эффективности государства были рассмотрены сферы, связанные с социальным развитием, качеством жизни и благосостоянием населения, развитием человеческого потенциала. Это здравоохранение, безопасность личности, образование, жилищные условия населения. В табл. 1 приведена спецификация входов и выходов моделей для каждой сферы.

Таблица 1. Входные и выходные показатели оценки эффективности

Сфера	Входной показатель	Выходной показатель
Здравоохранение	Расходы консолидированного бюджета субъекта РФ на здравоохранение на душу населения в ценах 2008 г. с поправкой на индекс бюджетных расходов	Индекс здоровья населения: а) уровень младенческой смертности*; б) ожидаемая продолжительность жизни про рождении; в) уровень заболеваемости первичным туберкулезом*
Безопасность	Расходы консолидированного бюджета субъекта РФ на правоохранительную деятельность на душу населения в ценах 2008 г. с поправкой на индекс бюджетных расходов	Число умерших по причине смерти «убийство» в расчете на 100 000 населения за год*
Образование	Расходы консолидированного бюджета субъекта РФ на среднее образование на одного учащегося в ценах 2008 г. с поправкой на индекс бюджетных расходов	Доля выпускников, успешно сдавших ЕГЭ по математике
Жилищные условия населения	Объем расходов консолидированного бюджета субъекта РФ на жилищно-коммунальное хозяйство в ценах 2008 г., скорректированный на численность населения и на индекс бюджетных расходов	Индекс жилищных условий: а) доля населения, обеспеченного питьевой водой, отвечающей требованиям безопасности, в общей численности населения субъекта; б) удельный вес площади жилищного фонда, оборудованной

[2] Кроме Чеченской Республики, для которой не имеется достаточных статистических данных.

Окончание табл. 1

Сфера	Входной показатель	Выходной показатель
		водопроводом, в общей площади жилищного фонда; в) доля населения, проживающего в многоквартирных домах, признанных в установленном порядке аварийными*
Борьба с бедностью и безработицей	Общий объем расходов консолидированного бюджета субъекта РФ на душу населения в ценах 2008 г. с поправкой на индекс бюджетных расходов	Уровень безработицы (по методологии МОТ)*; доля населения с доходами ниже прожиточного минимума*

* Помечены показатели, преобразованные в обратные величины – величины, увеличивающиеся с уменьшением исходного показателя.

Входные монетарные показатели поделены на индексы бюджетных расходов (ИБР), используемые Министерством финансов РФ[3]. Применение данного способа корректировки оценок основано на предположении о том, что одинаковый набор государственных услуг требует различных бюджетных затрат в зависимости от степени развития инфраструктуры и географических факторов; поправка на такие коэффициенты позволяет получить «чистые» исходные показатели. ИБР учитывает наличие населения в труднодоступных районах и плотность транспортных сетей, долю трудоспособного населения, стоимость фиксированного набора продуктов и услуг ЖКХ, а также доходы населения.

Общие оценки социальной эффективности (для результативности и эффективности затрат отдельно) рассчитаны как средние арифметические оценок регионов по отдельным сферам. Все оценки доступны на интернет-странице Лаборатории региональных политических исследований НИУ ВШЭ[4] .

В данной работе мы рассматриваем полученные оценки эффективности не как конечный результат, а как эмпирическую основу для измерения и анализа изменений эффективности государственной власти в российских регионах. Прежде всего напомним, что особенностью методологии проекта является наличие двух типов оценок эффективности: ориентированной на «вход» (затраты ресурсов, эффективность) и ориентированной на «выход» (полученный социальный эффект, результативность). Оценки этих двух типов довольно существенно различаются, и представляется необходимым учесть оба измерения эффективности. Следовательно, задача динамической оценки

[3] См.: <http://www1.minfin.ru/ru/budget/regions/methodology/archive/index.php?id4=607>.

[4] См.: <http://fpp.hse.ru/region_lab>.

эффективности государства (речь идет об общих оценках[5]) раскладывается на три отдельные задачи:

1) оценку динамики «входной» эффективности;

2) оценку динамики «выходной» эффективности;

3) оценку динамики в пространстве «входной» и «выходной» эффективности одновременно.

Заметим, что именно последняя задача представляет наибольший интерес, так как она позволяет комплексно судить о развитии государственного сектора в регионе. И именно для решения последней задачи нами была разработана специальная методика, ранее не использованная ни в отечественной, ни в зарубежной практике количественного анализа.

Первые две задачи были решены в рамках следующего математического дизайна. Мы имеем зависимость изменения оценок эффективности от времени: в графическом представлении по оси абсцисс (*OX*) откладывается время (*t*) по годам, по оси ординат (*OY*) – оценки эффективности, полученные для данного региона в предположении постоянной границы производственных возможностей. Так, на рис. 2 в качестве примера показана зависимость входной и выходной эффективности от времени для Республики Тыва.

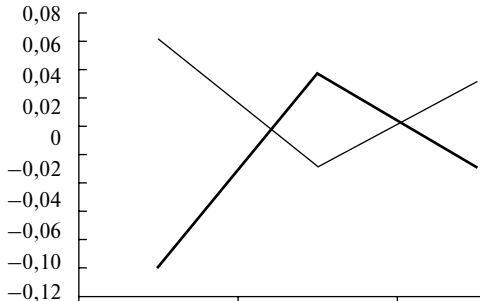
Рис. 2. Динамика входной и выходной эффективности в Республике Тыва

Для каждого из типов эффективности оцениваются приращения – разности между оценками эффективности в следующий и в предыдущий моменты времени:

$$\Delta y = y' = y_t - y_{t-1}. \qquad (1)$$

[5] При этом предлагаемые ниже методики вполне применимы и к анализу эффективности по отдельным сферам.

И вновь рассмотрим пример с Республикой Тыва (рис. 3).



	2008–2009	2009–2010	2010–2011
—— Результативность	0,061107	–0,027268	0,031481
▬▬ Эффективность затрат	–0,09856	0,037632	–0,02785

Рис. 3. Скорость изменения эффективности: первые разности

Далее следует определиться по вопросу *относительных весов участвующих в анализе периодов времени*. Здесь имеются две принципиальные альтернативы. Первая состоит в том, чтобы считать «вклад» динамической характеристики каждого из изученных периодов одинаковым. Иными словами, мы считаем, что изменение эффективности на временном отрезке 2008–2009 гг. столь же важно для общей оценки, как и изменение эффективности на временном отрезке 2010–2011. Тогда веса всех периодов времени равны единице и общая оценка представляет собой сумму всех рассматриваемых показателей динамики. Альтернативный подход состоит в том, чтобы придать бóльшие веса последним годам и меньшие – более удаленным во времени от настоящего момента. Иначе говоря, мы считаем, что изменения последних лет (например, 2010–2011 гг.) более значимы для нас по сравнению с изменениями, имевшими место три года назад. Этой стратегии соответствует итоговая оценка динамики как взвешенной суммы отдельных оценок изменений эффективности по годам. Самый простой вариант в таком случае – линейное убывание веса оценки[6] по мере «движения» в прошлое (см. табл. 2):

[6] В принципе, возможен другой подход, предполагающий экспоненциальное уменьшение веса по мере движения в прошлое.

Таблица 2. Взвешивание оценок эффективности во времени

Временной период	2008–2009 (1)	2009–2010 (2)	2010–2011(3)
Вес оценки (2008–2011)	0,33	0,66	1

Тогда итоговая оценка динамики результативности или эффективности затрат региона рассчитывается по формуле:

$$Dyn = 0{,}33\Delta y_1 + 0{,}66\Delta y_2 + \Delta y_3. \qquad (2)$$

Мы считаем подход, основанный на убывании веса временного периода по мере его удаления от настоящего момента, более адекватным практическим задачам. Полученные на основании данного подхода оценки приведены в табл. 3.

Решение проблемы оценки развития эффективности одновременно в пространстве «ориентации на результат» и «ориентации на затраты» требует специального инструментария, который мы сделали максимально простым (но не проще особенностей решаемой задачи).

Представим себе пространство с двумя измерениями (плоскость), координатными осями которой являются выходная (*OX*) и входная (*OY*) эффективность. В качестве результатов проведенного исследования для каждого региона в четыре момента времени (с 2008 по 2011 г.) имеются четыре оценки. Следовательно, развитие любого взятого субъекта федерации можно представить как *траекторию* в пространстве «выходная эффективность – входная эффективность». Все для той же Республики Тыва эта траектория выглядит следующим образом (рис. 4):

Количественный метод оценки динамики «двумерной» эффективности заключается в следующем. Во-первых, мы рассматриваем только начальную и конечную точки траектории региона: 2008 и 2011 гг. Разумеется, возможна оценка любого интересующего нас временного отрезка, в том числе совпадающего с периодом пребывания в должности того или иного губернатора.

Развитие региона в этом пространстве представляет собой вектор – направленный отрезок от точки (2008) к точке (2011). Направление в данном случае принципиально важно, так как мы оцениваем наблюдаемый «сдвиг» с позиций улучшения или ухудшения общей эффективности. Например, для Республики Тыва смещение в пространстве эффективности показано на рис. 5 сплошной стрелкой *AK*.

Кроме того, для создания оценки динамики региона в пространстве эффективности «затраты ресурсов – достигнутые результаты» мы вводим *эталонный вектор* – геометрическое представление того, как регион *должен*

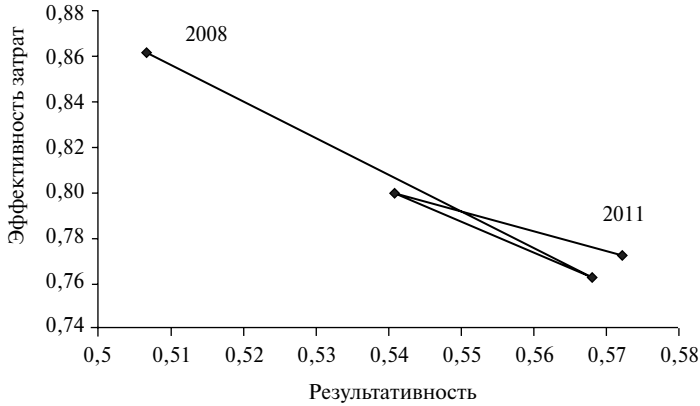


Рис. 4. Траектория развития Республики Тыва

был бы развиваться для достижения максимальной эффективности в обоих измерениях. Напомним, что оценки эффективности отнормированы от 0 до 1, где 1 соответствует максимальной эффективности (положению на границе производственных возможностей). Следовательно, концом любого эталонного вектора должна быть точка (1,1). Начало задано эмпирически, т.е. представляет собой реальный «старт» региона в пространстве эффективности. Для Республики Тыва эталонный вектор показан на рис. 5 пунктирной стрелкой *AB*.

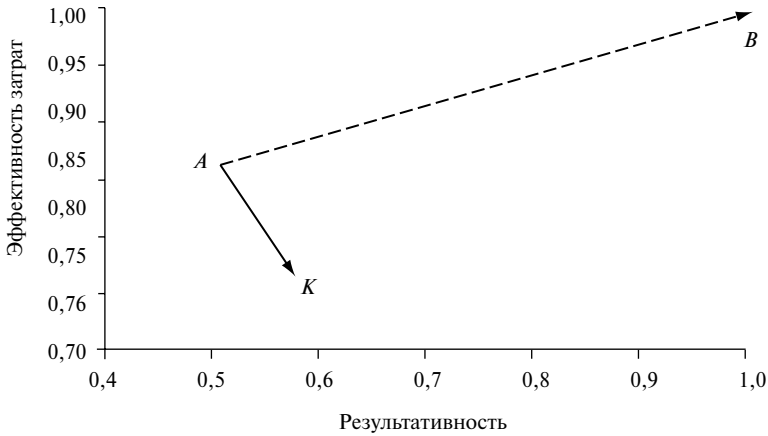


Рис. 5. Реальный и эталонный векторы развития Республики Тыва

Необходимо дать количественную оценку различиям между реальным движением в пространстве эффективности и эталоном с учетом направления вектора (движется в сторону увеличения эффективности, движется в сторону снижения эффективности) и его длины. Последняя показывает, насколько далеко регион продвинулся в направлении увеличения или снижения эффективности. Этой задаче отвечает следующий метод расчета:

$$s = \frac{\left(\overrightarrow{AB}, \overrightarrow{AK}\right)}{|AB|} = \frac{\left(x_B - x_A\right)\left(x_K - x_A\right) + \left(y_B - y_A\right)\left(y_K - y_A\right)}{\sqrt{\left(x_B - x_A\right)^2 + \left(y_B - y_A\right)^2}}. \quad (3)$$

Если s отрицателен, имеет место ухудшение; если положителен – улучшение. Модуль значения s показывает, в какой мере ухудшилось или улучшилось положение дел в пространстве «результативность – эффективность затрат».

Таблица 3. Оценки динамики эффективности регионов России 2008–2011 гг.

Регион	Динамика результативности	Динамика эффективности затрат	Динамика в пространстве «результативность – эффективность затрат»
Алтайский край	0,01	–0,07	–0,01
Амурская область	0,05	–0,09	–0,07
Архангельская область	–0,01	–0,03	0,04
Астраханская область	0,08	0,05	0,19
Белгородская область	0,05	–0,02	0,14
Брянская область	0,02	–0,02	0,04
Владимирская область	0,07	0,05	0,16
Волгоградская область	0,05	0,02	0,11
Вологодская область	0,01	–0,01	0,04
Воронежская область	0,15	0,23	0,39
г. Москва	0,07	0,57	0,84
г. Санкт-Петербург	0,02	0,17	0,48
Еврейская автономная область	0,01	0,02	0,06
Забайкальский край	0,03	–0,06	0,06
Ивановская область	0,04	0,01	0,05

Продолжение табл. 3

Регион	Динамика результативности	Динамика эффективности затрат	Динамика в пространстве «результативность – эффективность затрат»
Иркутская область	–0,01	–0,03	0,02
Кабардино-Балкарская Республика	–0,02	–0,06	0,11
Калининградская область	0,07	0,03	0,14
Калужская область	0,01	–0,05	–0,01
Камчатский край	0,11	0,04	0,40
Карачаево-Черкесская Республика	0,07	0,07	0,09
Кемеровская область	0,04	–0,02	0,07
Кировская область	0,05	0,04	0,07
Костромская область	0,06	0,06	0,12
Краснодарский край	0,04	–0,02	0,10
Красноярский край	0,03	–0,02	0,06
Курганская область	0,01	–0,05	–0,02
Курская область	0,03	–0,04	0,14
Ленинградская область	0,05	0,06	0,13
Липецкая область	0,01	0,03	0,17
Магаданская область	0,08	0,03	0,18
Московская область	0,06	0,11	0,26
Мурманская область	0,03	0,03	0,16
Ненецкий автономный округ	–0,01	–0,01	0,03
Нижегородская область	0,07	0,11	0,17
Новгородская область	0,03	0,00	0,04
Новосибирская область	0,04	–0,02	0,05
Омская область	0,11	0,08	0,26
Оренбургская область	0,05	–0,03	0,09
Орловская область	0,02	0,02	0,24
Пензенская область	0,05	–0,01	0,10

Регион	Динамика результативности	Динамика эффективности затрат	Динамика в пространстве «результативность – эффективность затрат»
Пермский край	0,02	0,04	0,09
Приморский край	0,08	–0,05	0,07
Псковская область	0,02	–0,12	–0,12
Республика Адыгея	0,09	0,14	0,17
Республика Алтай	0,03	–0,08	–0,07
Республика Башкортостан	0,03	0,01	0,16
Республика Бурятия	0,02	–0,01	0,01
Республика Дагестан	0,09	0,14	0,24
Республика Ингушетия	0,05	–0,19	–0,12
Республика Калмыкия	0,08	0,07	0,16
Республика Карелия	–0,01	–0,09	–0,01
Республика Коми	0,00	–0,08	–0,02
Республика Марий Эл	0,02	–0,03	0,01
Республика Мордовия	–0,01	–0,07	–0,06
Республика Саха (Якутия)	–0,01	–0,14	0,05
Республика Северная Осетия-Алания	0,03	0,11	0,35
Республика Татарстан	0,06	0,03	0,15
Республика Тыва	0,03	–0,04	0,04
Республика Хакасия	–0,02	–0,09	–0,08
Ростовская область	0,08	0,11	0,25
Рязанская область	0,12	0,12	0,30
Самарская область	0,03	0,00	0,11
Саратовская область	0,03	0,00	0,07
Сахалинская область	0,06	0,01	0,07
Свердловская область	0,03	–0,02	0,13
Смоленская область	0,02	–0,09	–0,01
Ставропольский край	0,03	0,07	0,12
Тамбовская область	0,08	0,10	0,25
Тверская область	0,04	–0,02	0,02

Окончание табл. 3

Регион	Динамика результативности	Динамика эффективности затрат	Динамика в пространстве «результативность – эффективность затрат»
Томская область	0,02	–0,04	0,07
Тульская область	0,11	0,21	0,31
Тюменская область	–0,02	–0,02	0,17
Удмуртская Республика	0,04	0,06	0,16
Ульяновская область	0,07	0,06	0,21
Хабаровский край	0,04	–0,04	0,08
Ханты-Мансийский автономный округ – Югра	0,01	0,00	0,13
Челябинская область	0,01	–0,03	0,16
Чувашская Республика	0,08	0,14	0,25
Чукотский автономный округ	–0,01	–0,05	–0,05
Ямало-Ненецкий автономный округ	0,02	–0,08	0,00
Ярославская область	0,04	0,08	0,15

Литература

Ахременко А.С. Оценка эффективности государства в производстве публичных услуг: теоретическая модель и методика измерения // ПОЛИС. 2012. № 1.

Afonso A., Aubyn M. Non-Parametric Approaches to Education and Health Efficiency in OECD Countries // Journal of Applied Economics. 2005. Vol. 8 (2).

Akhremenko A. Efficiency and Effectiveness in Russian Regional Healthcare. Russia's Regions and Comparative Subnational Politics. Routledge (United States). 2012. P. 120–139.

Hammond C.J. Efficiency in the Provision of Public Services: A Data Envelopment Analysis of UK Public Library Systems // Applied Economics. 2002. Vol. 34 (5). P. 649–657.

O'Donnell C., Westhuizen G. Regional Comparisons of Banking Performance in South Africa // South African Journal of Economics. 2002. Vol. 70 (3). P. 224–240.

O'Donnell C.J., Prasada Rao D.S., Battese G.E. Metafrontier Frameworks for the Study of Firm-Level Efficiencies and Technology Ratios // Empirical Economics. 2008. Vol. 34. P. 231–255.

Popoviã G., Martiã M. Two-Stage DEA Use for Assessing Efficiency and Effectiveness of Micro-Loan Programme: The 7th Balkan Conference on Operational Research. Romania, 2005.

Simar L., Wilson P. Estimation and Inference in Two-Stage, Semi-Parametric Models of Production Processes // Journal of Econometrics. 2007. Vol. 136. P. 31–64.

Т.Д. Белкина

Институт
народнохозяйственного
прогнозирования РАН

УПРАВЛЕНИЕ РЕАЛИЗАЦИЕЙ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ПЛАНОВ ГОРОДОВ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

XX в. стал свидетелем небывалых перемещений людей из села в города во всех частях света и во всех странах, включая Россию. Стремительный рост городов, концентрация на сравнительно небольших территориях производств (как материальных, так и сферы услуг), а также населения породили обострение экономических и социальных проблем. Город стал таким объектом, в котором необычайно обострилась необходимость согласованного развития всех элементов.

Одним из первых, широко известных документов, где кардинально пересматривались принципы и цели градостроительства в условиях функционирования мегаполисов, стала Афинская хартия, принятая Международным конгрессом современной архитектуры (CIAM) в 1933 г. Наиболее важными в данном документе были две позиции.

- Свободно расположенный в пространстве многоквартирный блок – это единственно целесообразный тип жилища.
- Городская территория должна четко разделяться на функциональные зоны: жилые массивы; промышленная (рабочая) территория; зона отдыха; транспортная инфраструктура.

Эти требования были приняты позже в качестве стандарта во многих странах Европы. Автором Афинской хартии был всемирно известный архитектор – Ле Корбюзье.

Мы приводим наиболее распространенные идеи планировки городской застройки после Второй мировой войны в странах Западной и Восточной Европы. Идея строительства вокруг крупных городов хорошо озелененных городов-спутников (так называемых городов-садов) и модель планировки с многофункциональной и мелкоячеистой застройкой районов городов. В бывшем Советском Союзе социалистическая доктрина градостроительства была всесторонне разработана в конце 1930-х годов, и впоследствии основные ее догматы претерпели лишь незначительные изменения. Социалистический город рассматривался как единый централизованный населенный пункт, имеющий многофункциональную структуру зонирования, строго контролируемую

плотность населения в жилых кварталах и стандартную социальную инфраструктуру. Генеральные планы городов, разрабатываемые в СССР, были долгое время важнейшими, если не единственными, инструментами планирования городского развития. Однако в 1970-х годах стало ясно, что эти планы быстро утрачивают свою жизнеспособность из-за недостаточной увязки градостроительных целей с задачами развития производства и расселения. Именно в конце 1970-х годов началась разработка планов экономического и социального развития, что, собственно, и можно считать непосредственным переходом от градостроительных концепций и проектов планировки и застройки населенных мест непосредственно к процессу социально-экономического планирования городского развития. Эти планы полностью соответствовали существующим реалиям организации городской жизни и вписывались в систему централизованного планирования.

В 1990-х годах новые подходы к местному самоуправлению и организации градостроительства предопределили разработку соответствующих времени приемов планирования, однако данный процесс развивался в эти годы противоречиво.

В начале 90-х применение методов какого-либо государственного регулирования активно отторгалось идеологами рынка, что было «аллергической реакцией» на директивное планирование советского образца. Между тем нарастание социальных и экономических проблем требовало решений, которые не мог дать только рынок. В городах шел поиск инструментов долгосрочного планирования городского развития, где бы учитывалось, обосновывалось и согласовывалось видение будущего городским сообществом, бизнесом, властью. В наибольшей степени этому соответствовали инструменты стратегического планирования, принципы которого стали широко распространяться, в связи со ставшей доступной западной литературой на эту тему и популяризацией идей стратегического планирования иностранными и российскими экспертами.

Пионером разработки городского стратегического плана стал г. Санкт-Петербург. В начале 2000-х годов практически во всех центрах субъектов Российской Федерации и многих муниципальных образованиях более низкого уровня были разработаны стратегические планы развития. Несмотря на кажущиеся различия, структура планов и порядок их разработки были идентичны. Исследования состояния городов России в рамках работ, выполненных и опубликованных под эгидой ООН-ХАБИТАТ [Состояние городов России, 2002, 2008, 2011], показали, что российские города в лице администраций и городских сообществ ощущают настоятельную потребность в использовании стратегических планов как рабочих документов. Между тем реализация концепции плана подразумевалась как бы сама собой, в силу лояльности муни-

ципальных властей и городских сообществ. Такой стиль на деле обернулся кризисом управления. При реализации планов практически во всех городах можно было наблюдать угасание управленческого импульса по мере прохождения его по управленческой цепи.

Это приводит к мысли о необходимости встраивания в плановый документ некоего необходимого связующего звена между стратегическим планированием и стратегическим управлением.

На практике не существует ясных и однозначных рекомендаций по организации процесса управления реализацией стратегических планов городского развития. Общепринятый взгляд на этот процесс как на выполнение конкретных мероприятий и программ, включенных в стратегический план, по существу, отождествляет формы реализации с процессом управления реализацией плана. Большинство специалистов, которые выполняют конкретные программы, понимают концептуальную часть плана и обозначенные там стратегические цели и задачи как некие «красивости», которые принято включать в план, но мало пригодные в утилитарном смысле. Наблюдается некое раздвоение, когда определение миссии, стратегических целей и задач, плана понимается как формальная работа, необходимая для придания плану наукообразности и являющаяся данью существующим идеологическим, политическим или экономическим установкам, а конкретные узко направленные программные документы существуют и, возможно, работают сами по себе без особой увязки с имеющимися ориентирами. Отчасти это оправдано в силу декларативности, провозглашаемых ориентиров, отчасти потому, что до настоящего времени, несмотря на накопленный опыт разработки стратегических планов городов, не найден надежный инструмент, который бы связывал все части стратегического плана в единое целое. Такая связь может быть достигнута посредством детально разработанной системы управления реализацией стратегического плана.

На необходимость разработки системы управления реализацией программных документов указывали в своих трудах российские ученые Д.С. Львов, А.Г. Гранберг, О.С. Пчелинцев, великий русский экономист Н.Д. Кондратьев, современные исследователи В.Е. Рохчин, Б. Жихаревич, Г.Ю. Ветров, а также зарубежные ученые – классики стратегического планирования и управления – И. Ансофф, М. Портер, У. Кинг, Д. Клиланд, известные американские ученые Р. Каплан и Д. Нортон.

Для исследования проблемы представляют интерес работы по измерению результативности Д. Осборна, Т. Геблера, Гарри П. Хатри [Белкина, 2008; 2010].

Н.Д. Кондратьев писал, что «задача построения плана неотделима от задачи его совершенствования, его углубления и уточнения. Только при таком

условии выдвигаемый план будет не мертвым, а живым и творческим делом» [Кондратьев, 2002]. Здесь он, по существу, определил неразрывность процесса планирования и процесса управления реализацией плана.

В монографии по стратегическому управлению под редакцией Д.С. Львова, А.Г. Гранберга, А.П. Егоршина приведено следующее определение стратегического управления: «Стратегическое управление (стратегический менеджмент) – управленческая деятельность, направленная на достижение поставленных целей в условиях нестабильной, конкурентной, рыночной среды, включающая диагностический анализ.., стратегическое планирование и реализацию выбранной стратегии» [Стратегическое управление.., 2005].

О.С. Пчелинцев в книге «Региональная экономика в системе устойчивого развития» очень образно написал: «...Без перехода к программному управлению даже самые лучшие программы останутся на деле “бумаготерапией”. Образно говоря, программа без программного управления – это снаряд без пушки. Его можно носить с места на место, на нем можно даже подорваться, но поразить цель им нельзя» [Пчелинцев, 2004].

Как известно, инструменты стратегического планирования первоначально были разработаны применительно к бизнесу (предприятиям и корпорациям).

Принципы и идеи стратегического планирования в городах и регионах начали использоваться на Западе в конце XX в. Возможность использования идей теории стратегического планирования для бизнеса в городах доказал в своих трудах американский ученый И. Ансофф. В своем фундаментальном труде «Стратегический менеджмент. Классическое издание» он писал о диверсификации функций коммерческих и некоммерческих предприятий. В исследованиях «От стратегического планирования к стратегическому управлению» и «Стратегическое управление» И. Ансофф дал практические рекомендации относительно использования стратегических планов в практике оперативного управления. Автором обоснован тезис о том, что стратегический план – это, прежде всего, инструмент, который сам должен трансформироваться под влиянием изменчивой внешней и внутренней среды. Эти трансформации, которые практически выражаются в изменении целей, задач и, как следствие, мероприятий по их реализации, делают план рабочим документом. Причем суть состоит не в том, чтобы изменять данный документ, а в том, чтобы он наряду с видением будущего содержал действенный механизм отслеживания ситуации, позволяющий обеспечить обратную связь процессов, происходящих в действительности и их трансформацию в систему управления.

И. Ансофф пишет о необходимости и важности «объяснительной» теории, которая ликвидировала бы разрыв между теорией и практикой страте-

гического планирования. Технологии реализации стратегий, по его мнению, определяются «восприятием среды обитания», изменения в которой решающим образом влияют на «трансформации поведения». Иначе говоря, изменения в плане и способах его реализации зависят от верного «сканирования» среды обитания. Работы по стратегическому управлению, выполненные и опубликованные И. Ансоффом, акцентируют внимание ученых и практиков на проблеме, которую, как правило, недооценивают, а именно – на управлении реализацией стратегических планов. В его поздних трудах уделяется особое внимание адаптации стратегий к изменениям в процессе их реализации, обосновывается необходимость оценки и мониторинга стратегического плана, а также объясняется, как стратегия, будучи инструментом управления, встраивается в общий процесс оперативного управления и планирования.

Современное представление об инструментах реализации стратегий и стратегическом управлении за рубежом складывалось также под влиянием работ известных американских ученых Р. Каплана и Д. Нортона. В своих трудах они писали, что показатели реализации стратегии составляют важнейший механизм обратной связи, необходимой для ее динамической настройки и улучшения. Объясняя причины важности разработки показателей реализации плана, ученые писали: «Стратегию нельзя осуществить, если она непонятна, ее нельзя понять, если она не сформулирована. Раз мы намереваемся создать такой процесс менеджмента, с помощью которого станем реализовывать стратегию, сначала нужно построить надежную и последовательную структуру для описания стратегии» [Каплан, Нортон, 2005, с. 71–72]. Эту структуру они называют ССП (системой сбалансированных показателей). Анализируя процессы управления реализацией стратегий, Р. Каплан и Д. Нортон писали: «Если бы это была не система управления, а человеческий организм, то мы с вами наблюдали бы смертельно больного пациента. Мозг не функционирует (на обдумывание стратегии времени нет), тело не получает никаких сигналов от мозга (нет взаимосвязи между стратегическими намерениями и действиями), зрение отсутствует (нет обратной связи)» [Там же, с. 284–285].

Применение ССП предполагает наличие навыков формирования этих показателей, для измерения результатов деятельности по реализации планов и программ. Измерение результативности стало отдельным крупным направлением в практике и теории планирования. Для управления результативностью программ и планов необходима разработка показателей и наличие навыков их применения. Именно этому посвящен фундаментальный труд Г.П. Хатри «Мониторинг результативности в общественном секторе» [Хатри, 2005]. В его монографии, основанной на многолетних исследованиях, пока-

заны методы сбора необходимых данных, разбивка показателей по категориям, процесс их оценки.

В стратегических планах городов России перечень показателей реализации плана обычно находится в главе по мониторингу, которая, как правило, является наименее разработанной частью. Исключение составляют несколько городов, где разработке индикаторов для мониторинга уделялось достаточно большое значение. Это Санкт-Петербург, Казань, Томск, Новосибирск, Екатеринбург и Хабаровск. Недостатки построения систем мониторинга практически во всех городах, прежде всего, связаны со следующими проблемами.

- Отсутствие методического обеспечения построения самих стратегических планов, в которых декларативно прописываются цели, задачи, миссия города. Это предопределяет аморфность мониторинга и его малую значимость в практике управления.
- По привычке оценивается уровень социально-экономического развития города и, особенно, его отраслей.
- При формировании систем индикаторов руководствуются не поиском показателей адекватно отражающих достижение заявленных целей, а статистическими показателями, которые всегда под рукой.
- Очень часто оценка результата подменяется характеристикой деятельности по достижению данного результата.

Система индикаторов мониторинга реализации стратегического плана, о чем мы уже говорили, должна обеспечить обратную связь между реально достигнутыми результатами, которые осуществляются посредством выполнения конкретных программ и мероприятий, и целями стратегического плана. Это необходимо для понимания того, насколько быстро идет продвижение к поставленным целям, а также для уточнения и корректировки траекторий развития города.

Путь установления обратной связи, по нашему мнению, должен быть следующим:

- Стратегический план должен быть описан в форме модели, представляющей собой набор индикаторов.

Модель стратегического плана – это краткое, четкое, доступное и информативное описание, предназначенное для городского сообщества и исполнителей программ и мероприятий в рамках стратегического плана. Основой для построения модели являются показатели (индикаторы), которые в концентрированном виде отражают стратегию и служат некими кирпичиками, которые каждый отдельно или в интегрированном виде описывает цели и задачи стратегического плана. Сгруппированные в определенную систему, соответствующую архитектуре целей и задач, они позволяют лучше понять

стратегию и привести действия и планы в стратегическое соответствие. Модель стратегии, основанная на индикаторах, изображенная графически – это логический и всеобъемлющий способ изображения стратегии, который увеличит вероятность ее успешного воплощения и даст надежную основу для разработки системы управления городом, ориентированной на стратегию.

• Индикаторы, являющиеся основой модели, должны обеспечить возможность оценить влияние каждой программы и мероприятия на достижение поставленных целей.

В реализации стратегического плана обычно задействовано огромное количество операционных подразделений администрации, коммерческих и некоммерческих предприятий и организаций социальной и хозяйственной сфер города. Достижение целей и выполнение задач стратегического плана возможно при объединении усилий всех исполнителей. Стратегический план, выраженный через индикаторы модели, поможет им более четко уяснить свои задачи и понять, кто и в каких частях плана имеет пересечения при его реализации. Это понимание необходимо для достижения договоренностей, получения синергетического эффекта и в конечном счете лучшего результата.

• Сформированная модель стратегического плана должна быть пригодна для применения исполнителями всех уровней.

Совершенно ясно, что большая часть исполнителей, не может ознакомиться с материалами стратегического плана. Вместе с тем, имея его модель, где с помощью индикаторов будут четко описаны цели и задачи плана, довести их до конкретных исполнителей не составит труда. Данная модель позволит каждому понять стратегию, определить свой вклад в ее реализацию и привести свои действия и планы в стратегическое соответствие. Таким образом, модель станет инструментом, посредством которого цели плана будут трансформированы в конкретный каскад показателей на все организационные уровни.

Практическая значимость системы индикаторов проявится тогда, когда в модели произойдет ее трансформация из системы оценок в систему управления на всех стадиях подготовки и реализации плана:

• параллельная разработка стратегических индикаторов и концепции плана придаст последней четкость и определенность;

• модель стратегического плана позволит оперативно ознакомить с ним всех исполнителей программ и мероприятий;

• программные документы и мероприятия будут более четко направлены на достижение стратегических целей и задач;

• система индикаторов позволит эффективно проводить мониторинг достигнутых результатов;

• посредством мониторинга может быть определена как необходимость корректировки стратегических целей, так и путей их достижения.

Конструирование модели управления реализацией городских стратегических планов через индикаторы требует ответа на следующий вопрос: можно ли разработать такую модель для всех городов или в каждом городе в силу своеобразия будет своя модель? Для этого, на наш взгляд, следует, прежде всего, понять, что же такое основная, или сущностная, цель стратегического плана развития города. В разработанных городами стратегических планах часто встречаются различные формулировки цели: «устойчивое развитие», «сбалансированное развитие», «комплексное развитие», «позиционирование города...» и т.д. Как правило, это либо дань моде; либо акцент на применение определенных инструментов, используемых в процессе составления плана; либо внедрение неких терминологических новаций в планирование, к сожалению, не всегда имеющих четкое определение.

Между тем планирование – это одна из важнейших функций управления городом, которое находится в четко обозначенном правовом поле. Поэтому формулировка основной (сущностной) цели стратегического плана социально-экономического развития города, как минимум, должна соответствовать положениям основного закона государства, т.е. основным положениям Конституции Российской Федерации, а именно: «Российская Федерация – Россия есть демократическое федеративное правовое государство с республиканской формой правления... Российская Федерация – социальное государство, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека».

Основываясь на этом, под сущностной целью стратегического плана, мы предлагаем всегда понимать обоснованный выбор направлений городского развития и гибких инструментов их реализации для создания условий каждому человеку в настоящем и будущем реализовать свой потенциал и вести здоровую, полноценную, творческую жизнь.

Это аксиоматичное понимание сущностной цели стратегического планирования социально-экономического развития города должно лежать в его основе и учитываться на всех этапах разработки и реализации плана. Понимание этого факта позволяет прийти к выводу о том, что, несмотря на огромное многообразие городов на территории России и их различий в уровне развития социальной и экономической жизни, при разработке стратегических планов, в которых учитывается все это многообразие, а следовательно и пути развития, все-таки основная цель у них одна, что приводит к выводу о возможности разработать единые методические принципы для конструирования систем индикаторов по управлению реализацией стратегических планов.

• Методически правильным (в соответствии с сущностной целью стратегического планирования городского развития) и социально оправданным является выбор городами в качестве важнейших стратегических целей рост качества жизни граждан. Качество жизни – это категория, которая характеризует важнейшие показатели жизни населения. Система характеристик качества жизни достаточно ограничена, но имеет большой набор показателей, которые отражают данные характеристики. Это позволяет показать процесс формирования систем индикаторов оценки стратегических целей, используя наиболее значимые практически для всех городов установки, отражающие их стремление выбрать оптимальные направления улучшения качества жизни горожан. Для большинства городов на определенном отрезке времени перечень данных индикаторов (это первый уровень индикаторов) будет совпадать.

• При определении задач реализации целей каждый город выбирает свой путь, определяющийся стартовыми условиями, характером хозяйственной деятельности, демографической ситуацией и многими другими факторами, которые влияют на траектории преобразований. Поэтому индикаторы их реализации в отличие от индикаторов, описывающих стратегические цели, существенно разнятся по городам и требуют точной подгонки под задачи (это второй уровень индикаторов).

• Нормативы программных документов можно считать третьим уровнем индикаторов реализации стратегического плана.

В заключение отметим, что детально разработанная и компактная модель может существенно облегчить мониторинг реализации стратегического плана и способствовать выбору оптимальных путей развития города.

Литература

Белкина Т.Д. Управление реализацией стратегических планов городского развития // Проблемы прогнозирования. 2008. № 1.

Белкина Т.Д. Стратегические планы городского развития и инструменты их реализации // Проблемы прогнозирования. 2010. № 3.

Каплан Р.С., Нортон Д.П. Организация, ориентированная на стратегию. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005.

Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. М.: Экономика, 2002. С. 620.

Пчелинцев О.С. Региональная экономика в системе устойчивого развития. М.: Наука, 2004. С. 86.

Состояние городов России / под ред. Т.Д. Белкиной. М.: Изд-во «Олита», 2002.

Состояние городов России / под ред. Т.Д. Белкиной. М.: Изд-во «ВИНИТИ», 2008.

Состояние городов России. 2010 / под ред. Т.Д. Белкиной. М.: Изд-во «ВИНИТИ», 2011.

Стратегическое управление: регион, город, предприятие / под ред. Д.С. Львова, А.Г. Гранберга, А.П. Егоршина. М.: Изд-во «Экономика», 2005. С. 138.

Хатри Г.П. Мониторинг результативности в общественном секторе. М.: Фонд «Институт экономики города», 2005.

Е.А. Волосникова

Сургутский государственный педагогический университет

ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СОЦИАЛЬНЫХ ОБЩНОСТЕЙ В ПРОСТРАНСТВЕННО-ВРЕМЕННОМ КОНТИНУУМЕ СЕВЕРНОГО ГОРОДА: СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ[1]

В социологии города получил развитие подход к изучению современного города, согласно которому, последний может быть продуктивно исследован сквозь призму анализа жизнедеятельности составляющих его социальных общностей [Блэр, 2012; Волосникова, 2010; Зборовский, 2009; Ледяев, 2012]. Вся социальная жизнь города это процесс взаимодействий, выстроенных под воздействием множества условий и факторов в его пространственно-временном континууме таким образом, что причина и следствие сплетены в единый контекст, и четко разделить причинно-следственные связи становится затруднительно. Городская среда, внутри которой мы рассматриваем взаимодействия общностей, является одновременно конфигурацией временных условий и пространством, в котором развертываются социальные практики городских общностей. Взаимодействие (если оно есть) социальных общностей в пространственно-временном континууме города развивает общие свойства у городских общностей, формирует единые черты в поведении и характере их жизнедеятельности. Но в том случае, если этого взаимодействия нет, происходит разрушение (возникают разрывы) в пространстве-времени и в структуре взаимосвязей внутри общностей [Scott, 2012].

Повседневные практики жизнедеятельности социальных общностей северного города сочетают в себе практики, характерные для индустриального города середины прошлого века, и практики, свойственные жителям городов постиндустриального типа. Для понимания сочетания подобных процессов

[1] Обобщены результаты, полученные в рамках проведенного в г. Сургуте в 2009–2011 гг. городского социального проекта «Сургут: реальность и мечта».

необходимо разобраться с особенностями пространственно-временного континуума северного города, в котором городские общности взаимодействую с городским пространством и с городом в целом. Человеческая активность, о которой идет речь выше, представляет собой множество взаимодействий социальных общностей внутри себя, между собой, с объектами материальной среды и информацией. Социальные отношения общностей проектируются в пространстве-времени города и одновременно задают границы для их изменения [Лефевр, 2002, с. 27–29].

Общностные репрезентации социального пространственно-временного континуума, внутри которого общности осуществляют свою жизнедеятельность, являются социальными структурами и в их рамках общности реализуют свои модели взаимодействий. Динамика взаимодействий определяется их частотой, событийной насыщенностью, ритмичностью, распределением во времени, подъемами и спадами активности общностей в процессе взаимодействий, а также неравномерностью и неоднородностью распределения этого взаимодействия в социальном пространстве-времени, в отношении которого его социальные общности испытывают определенные субъективные переживания. Назовем эту характеристику – сопричастность, т.е. та или иная социальная общность ощущает/не ощущает себя частью того или иного социального пространства и времени города. Сопричастность проявляется в действиях, которые представители общностей могут осуществлять/не осуществлять в то или иное время, в том или ином месте.

Пространственно-временной континуум города отражает в себе определенный набор траекторий, которым следуют социальные общности в течение их жизни. Степень пересечения или наложения этих траекторий зависит от того, на сколько близки взгляды на город в целом у социальных общностей [Hagerstrand, 1967].

Многогранность городской жизни во всех ее проявлениях определяется характером жизнедеятельности социальных общностей и условиями их взаимодействия. В условиях северного города многогранность городской жизни детерминирована природно-климатическими условиями и особенностями индустриального освоения территории.

Ежедневные паттерны пространства-времени жителя северного города связаны с паттернами пространства-времени общностей, к которым он принадлежит, со средой, с которой себя идентифицируют общности, а также с множеством эмоциональных реакций, которые испытывают общности при взаимодействии внутри/вне городской среды.

Общее состояние социальной жизни в северном городе определяется климатическими условиями, ресурсным типом экономических отношений, стремлением социальных общностей привнести в свою жизнь практики из

жизни больших городов. Проблемы осуществления жизнедеятельности в пространственно-временном континууме северного города можно обозначить следующим образом. Во-первых, современный северный город превратился из места временного проживания в постоянное, что влечет за собой и изменение требований к городской среде. (Массовый опрос социальных общностей г. Сургута показал, что 60,9% из них живут в городе более 20 лет, 22,9% – 10–20 лет.) Во-вторых, нарастающее разнообразие социальных практик общностей требует активного разделения пространственно-временного континуума города на различные зоны по функциональным характеристикам жизнедеятельности общностей. В-третьих, рекреационные функции в северном городе под влиянием нарастающей урбанизации сокращаются, что негативно сказывается на общем самочувствии горожан в пространственно-временном континууме города.

На протяжении XX в. динамика развития российских северных городов (Норильск, Сургут, Магадан и проч.) определялась задачами индустриального освоения территорий за счет экстенсивного использования ресурсов (в том числе и человеческих). В отличие от мировых тенденций, выразившихся в экспансиии городского образа жизни на сельские территории и росте качества жизненного пространства городов (т.е. в джентрификации и субурбанизации, что означает создание пригородного образа жизни), российские города, наоборот, отличало воспроизводство в пространстве города элементов сельского быта (т.е. рурализация), включая сохранение сельского типа занятости на окраинах, а также вовлечение в «дачничество» значительной части социальных общностей города.

Российская рурализация закрепилась в паттернах поведения социальных общностей, что определило обязательность сельских элементов в жизненном пространстве небольших старых российских городов. В отличие от них российские северные города, в том числе небольшие, лишены такой традиционной связи с сельским хозяйством, поскольку основаны исключительно в рамках индустриального освоения Севера. Они формировали собственное пространство, беря за основу производственную целесообразность. Рурализация северных городов проявляется исключительно в освоении садово-огороднической деятельности («дачничества») на территориях, примыкающих к городу или расположенных недалеко от него. Этот вид деятельности достаточно универсален и популярен для самых различных социальных общностей северного города.

Важным для социологического анализа жизнедеятельности социальных общностей в северном городе является установление влияния характеристик «северности» на исторические особенности формирования физического пространства. Пространственная структура так или иначе – это исторически

сложившаяся система расселения различных социальных общностей в границах социально-пространственной среды северного города [Волосникова, 2010].

Жизнедеятельность *социальных общностей северного города* была проанализирована в рамках кейс-стади (case study), посвященного Сургуту.

Пространственная структура Сургута была сформирована под влиянием ряда характеристик «северности», каждая из которых особым образом повлияла на развитие города. Предшествующая история развития Сургута обусловливает особенности пространственного развития и организации города. Создававшийся начиная с середины 1960-х годов как один из опорных пунктов нефтегазовой промышленности в Западной Сибири, г. Сургут был наделен рядом специфических качеств. Одно из них, к примеру, – однообразие жилой застройки, обусловленное зависимостью от предшествующего развития города. Начиная с конца 1960-х годов город застраивался типовым массовым низкоклассным жильем, предназначавшимся для продолжительного (10–20 лет), но не постоянного проживания населения. Эта особенность характеризует восприятие города социальными общностями как места временного проживания, что и определяло на протяжении многих лет стратегию их поведения.

Вот как об особенностях застройки Сургута говорит владелец фирмы с самыми значительными объемами ввода жилья за последние годы.

Николай Калинович: *Но немножко давайте, вернемся в историю. Ведь был генплан города Сургута, который предполагал высокую плотность застройки. Это как бы, может быть, он и планировался, как город, который профункционирует 50, 60, 70 лет, не знаю, отработается нефть, и неизбежен отток жителей из нашего города. Вероятнее всего, так и случится, за примерами это в мировой истории...*

Архитектура Сургута, сформировавшаяся в период индустриального освоения, не отвечала раньше и не отвечает сейчас задачам обеспечения взаимодействия социальных общностей и, конечно, не является источником вдохновения и развития личности. В силу быстрого жилищного строительства в 1960–1970-х годах не сохранилось в городе и «исторических мест», а места, связанные с новейшей историей города, в пространственной среде еще не сформировались. Это, в свою очередь, также негативно сказалось на формировании пространственных условий взаимодействия социальных общностей, так как они должны иметь места (пространства), с которыми себя идентифицируют. При этом должна возникнуть логическая цепочка: от идентификации городских пространств социальными общностями до построения стратегии городской идентичности, отражающей эффективное взаимодействие всех социальных общностей.

О фрагментарности пространства Сургута свидетельствует его многоядерная пространственная структура. Эта особая структура северного города в значительной степени определила его пространственное развитие, характер жизнедеятельности и взаимодействия социальных общностей. Сургут был сформирован из шести отдельных поселков, сросшихся в единое жилое пространство.

В физическом пространстве города Сургута полностью отсутствует внятная система городской навигации (маршруты движения общественного транспорта, обозначения улиц, номеров домов, публичных мест), что также свидетельствует об отсутствии целостной системы городского пространства. В ходе проведения экспертного фокусирования с молодыми архитекторами и дизайнерами города «Навигация в городской среде» были выявлены наиболее значительные проблемы в данной области [Волосникова, 2010, с. 168].

Вот как описывают проблемы навигации г. Сургута участники фокусирования:

Артем (специалист по разработке систем навигации): *Единой системы городской навигации нет. Например, таблички с номерами домов вешают строительные компании, представители ЖКХ и кто попало, кто умеет. Часто номера написаны краской по самому дому без какой либо системы. Общественный транспорт – автобусы и маршрутки. Остановки – больная тема для пассажиров. Температура зимой доходит до –45°, перерывы между автобусами – до 20 минут, при такой погоде три стенки с крышей не спасают ни от ветра, ни от холода.*

На улицах города отсутствуют вывески и указатели, выполненные в едином стиле, отсутствуют информационные элементы общественного транспорта, единый фирменный стиль города.

Илья: *Схемы движения транспорта остались с середины 90-х – желтые таблички с заляпанным текстом. Билеты продают либо контролеры в автобусах, либо водители в маршрутных такси. Существенная часть автобусов перекуплена из какого-то немецкого диснейленда и покрыта немецкой или местной рекламой.*

Участники отмечали, что в городе существует бренд (черно-бурый лис на гербе города), который слабо представлен в городском пространстве, и создание с его участием системы городской навигации позволило бы не просто объединить пространство, но и создать мощный стимул для общностной идентичности сургутян.

Физическое пространство города призвано способствовать установлению контактов между представителями социальных общностей, создавать коммуникации и консолидировать их. Отсутствие специально организованных городских пространств ведет к нескоординированности взаимодей-

ствий социальных общностей во времени и пространстве. Соответственно представленная характеристика Сургута так или иначе сказывается на всем пространственно-временном континууме взаимодействия социальных общностей.

Александр: *Видимо, в связи с длинной зимой и соответственно малоподвижным образом жизни, летом велосипеды стали всеобщим увлечением. Однако велосипедистам приходится лавировать между пешеходами по тротуарам – нет ни дорожек, ни парковок. Нас беспокоит обилие неэстетичной рекламы на центральных улицах и нелегальной рекламы на заборах.*

Об отсутствии единого физического пространства в г. Сургуте свидетельствует также уровень распределения дефицитных благ, услуг и их собственников. Практически невозможно обозначить территории города, которые соотносятся, например, с представителями городских элит, социальными общностями состоятельных жителей. По нашему мнению, наличие двух небольших районов коттеджей не свидетельствует о пространственной локализации городских элит. Если в отношении места проживания этих общностей еще можно сказать об их концентрации в отдельных местах города и формировании «эффекта клуба», то в отношении публичных мест (например, улицы с дорогими магазинами) этого сказать нельзя [Бурдье, 2007].

Даже у социальной общности крупного бизнеса нет возможности идентифицировать себя с определенным публичным городским пространством. Такая ситуация дает нам повод говорить об отсутствии взаимодействия между городскими социальными общностями по поводу присвоения физического пространства. Так, например, приобретение квартиры в элитном сургутском доме должно стать способом сохранения разного рода дистанции от нежелательного вторжения, но в городе эта закономерность не действует. Налицо противоречие в присвоении городского пространства: с одной стороны, социальные общности города, обладающие более высокими позициями в социальном пространстве, стремятся сконструировать физическое пространство в соответствии со своим статусом; с другой – сделать это им не удается ввиду отсутствия четких общностных позиций по отношению к собственному жизненному пространству и времени.

Установленное влияние характеристик «северности» и структуры позиций социальных общностей на городское пространство позволяет сделать ряд выводов. В северном городе проблемы взаимодействия социальных общностей еще более обострены, поскольку, во-первых, города подобного типа возникали по воле проектировщиков, и, следовательно, съехавшееся в город население не было связано с ним прочными узами традиций, родства и т.п. Во-вторых, такой город долгое время выполнял для социальных общностей только функцию «спального района», тогда как градообразующее

предприятие было олицетворением всех жизненных благ и для работников, и для членов их семей. Именно по месту работы осуществлялась интеграция и консолидация социальных общностей (так во многом происходит и сейчас), а отнюдь не по месту их жительства. Это нивелировало значение города как отдельной ценности в глазах его жителей и не способствовало формированию у них чувства гордости за место своего проживания и ответственности за его развитие. Поэтому технология традиционного управления социальным развитием для северного города, на наш взгляд, должна быть пересмотрена в пользу проектной составляющей.

В связи с тем, что развитие города должно стать не только приоритетной целью деятельности властных структур, но и жизненной потребностью для тех социальных общностей, которые активно участвуют в его преобразовании, необходимо в корне изменить саму методологию стратегического планирования. Это означает, что прежде чем формулировать экономические цели и предлагать меры по их достижению необходимо изучить особенности, связанные с состоянием городских общностей, а по результатам этих исследований либо заниматься формированием городских общностей, либо вести согласование целей развития, предлагаемых разработчиками, не только с властными структурами и депутатами, но и со всеми сегментами социальных общностей северного города [Волосникова, 2010].

Литература

Бурдье П. Социология социального пространства. М.: Институт экспериментальной социологии; СПб.: Алетейя, 2007.

Волосникова Е.А. Северный город: жизнедеятельность социальных общностей: монография. Екатеринбург: Гуманитарный ун-т, 2010.

Зборовский Г.Е. Теория социальной общности: монография. Екатеринбург: Гуманитарный ун-т, 2009.

Ледяев В. Социология власти. Теория и опыт эмпирического исследования власти в городских сообществах. М.: Изд. дом НИУ ВШЭ, 2012.

Лефевр А. Производство пространства // Социологическое обозрение. 2002. Т. 2. № 3. С. 27–29

Рубл Блэр А. Вашингтонская U-стрит. Биография. М.: Московская школа политических исследований, 2012.

Hagerstrand T. Innovation Diffusion As a Spatial Process / posts, transl. by A. Pred. Chicago, L.: University of Chicago Press, 1967.

Scott J. Conceptualising the Social World. Cambridge: Cambridge University Press, 2011.

И.П. Глазырина,
Е.А. Клевакина

Институт природных ресурсов, экологии и криологии СО РАН, Забайкальский государственный университет

НЕРАВЕНСТВО ДОХОДОВ, ТЕМПЫ И КАЧЕСТВО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В РЕГИОНАХ РОССИИ[1]

Термин «ресурсное проклятие» был введен еще в 1990-х годах в связи с наблюдаемым замедлением темпов экономического роста в странах, богатых природными ресурсами Аути [Auty, 1993; 2007]. Круг вопросов, посвященный «ресурсному проклятию», сразу привлек внимание экономистов, и этим проблемам к настоящему времени посвящено большое количество работ. Одно из негативных проявлений этого феномена для стран, где происходит трансформация социально-экономических систем, – институциональная деградация: в условиях сырьевой экономики политики и связанный с ними бизнес заинтересованы в несовершенстве институтов, при которых облегчается присвоение природно-ресурсной ренты. Это, в свою очередь, формирует неэффективную, но устойчивую институциональную среду, препятствующую экономическому росту. При этом наблюдается также снижение не только темпов, но *качества экономического роста*, что проявляется в негативных социальных последствиях (в частности, в увеличении неравенства доходов населения, негативном воздействии на окружающую среду и др.). Это, в свою очередь, приводит к снижению качества жизни.

Серьезной проблемой в России остается и межрегиональное неравенство по социально-экономическим показателям, в том числе по темпам роста [Коломак, 2009; Селиверстов, 2010]. Межрегиональное неравенство проявляется и в распределении удельной экологической нагрузки [Рюмина, 2011; Glazyrina et al., 2010]. Нами было показано, что оно имеет тенденцию к углублению по большинству показателей [Глазырина и др., 2010, № 7; 2010, т. 54]. Кроме того, рост имущественного неравенства неизбежно усиливает социальное напряжение и рост преступности, что увеличивает «дискомфорт»

[1] Работа выполнена в рамках проекта СО РАН IX.88.1.6., Задания Министерства науки и образования РФ в ЗабГУ (проект 1.2.12), а также при поддержке Программы фундаментальных исследований Президиума РАН на 2012–2014 гг. «Роль пространства в модернизации России: природный и социально-экономический потенциал».

проживания в рассматриваемой стране (регионе). Вследствие этих аргументов мы отнесли характеристики динамики неравенства доходов в зависимости от темпов роста *к показателям качества экономического роста* и попытались оценить их количественно как для всех регионов России, так и для различных групп, особо выделив «сырьевые» регионы.

В работе С. Гуриева, А. Плеханова, К. Сонина [2010, с. 4–23] описаны основные механизмы, способствующие замедлению роста в условиях неравенства. Там же приводятся расчеты на основе данных ЕБРР, ВТО и МВФ, которые показывают тенденцию снижения коэффициента Джини при росте подушевого ВВП для широкой выборки стран. При этом темпы сокращения неравенства в группе экспортеров сырья существенно ниже, чем в группе «прочих» стран.

В данной работе мы рассматриваем вопрос о соотношении уровня развития и неравенства доходов населения в регионах России. В качестве показателя уровня развития выбран логарифм значения ВРП в расчете на душу населения, показателем неравенства традиционно служит коэффициент Джини. Анализ был проведен для периодов 2000–2007 гг. (до кризиса) и 2000–2009 гг.

Неравенство в регионах России увеличивается с ростом подушевого ВРП

Регионы России были разделены на несколько групп. Выделено 25 сырьевых регионов, в социально-экономическом развитии которых важную (нередко определяющую) роль играет минерально-сырьевой комплекс. В качестве критерия использовалось соотношение объемов валовой добавленной стоимости от добычи полезных ископаемых и обрабатывающих производств в субъектах РФ. В случае, если вклад в ВРП добывающей отрасли в регионе составлял более 50% от доли обрабатывающей промышленности на протяжении последних нескольких лет, то субъект был отнесен к группе сырьевых регионов, в противном случае – к несырьевым (регионам с диверсифицированной структурой экономики).

Последующее деление субъектов РФ на нефтегазовые и не-нефтегазовые (прочие сырьевые) выполнялось на основе данных об объемах извлечения отдельных видов ресурсов. Для группы нефтегазовых регионов характерно преобладание объемов нефте- и газодобычи над извлечением остальных видов полезных ископаемых в регионе. Эти две подгруппы сырьевых регионов представлены в табл. 1.

Таблица 1. Подгруппы сырьевых регионов

Нефтегазовые регионы	Не-нефтегазовые регионы
• Ямало-Ненецкий автономный округ • Ханты-Мансийский автономный округ – Югра • Удмуртская Республика • Томская область • Республика Коми • Республика Татарстан • Оренбургская область • Сахалинская область • Ненецкий автономный округ • Республика Ингушетия • Самарская область • Республика Калмыкия	• Кемеровская область • Амурская область • Забайкальский край • Магаданская область • Республика Саха (Якутия) • Чукотский автономный округ • Республика Тыва • Республика Хакасия • Мурманская область • Республика Бурятия • Хабаровский край • Республика Алтай • Камчатский край

Для оценки возможного влияния трансграничных экономических связей на исследуемые процессы выделена группа приграничных регионов и в ней – подгруппа приграничных регионов Сибири и Дальнего Востока. Последняя была выделена с целью выявить, насколько существенно может воздействовать на качество роста приграничное сотрудничество с быстрорастущими экономиками северных провинций Китая. Регионы, не имеющие государственной границы, относятся к группе «внутренние».

Регрессионный анализ как по всем регионам, так и по отдельным группам показал, что, вопреки ожиданиям (по сравнению с мировыми тенденциями [Гуриев и др., 2010, с. 4–23]), с ростом подушевого ВРП неравенство доходов в России растет! На всех приведенных ниже графиках на горизонтальной оси отображен натуральный логарифм ВРП в расчете на душу населения, на вертикальной – коэффициент Джини для соответствующего региона. Проверка статистической значимости уравнений регрессии дала положительный результат при уровне значимости 0,01. Статистическая значимость уравнений регрессии и коэффициентов регрессии для всех групп регионов позволяет использовать построенные модели для прогнозирования. Попытки использовать нелинейные регрессионные соотношения для оценки связи между ростом и неравенством доходов не привели к улучшению качества модели.

Сырьевые и несырьевые регионы

На рис. 1 представлены графики линейной регрессии для сырьевых и несырьевых регионов, а также для всех регионов РФ (2000–2009 гг.). Мы видим, что «скорость роста» неравенства (в расчете на единичный прирост подушевого ВРП по логарифмической шкале) в группе сырьевых регионов ниже (на 25%), чем в среднем по всем регионам. При этом наибольшую «скорость роста» неравенства в зависимости от подушевого ВРП имеют как раз несырьевые регионы: регрессионный коэффициент в этой группе на 42% выше, чем в группе сырьевых. Здесь проявляется, по-видимому, эффект трансфертных цен и тот факт, что значительная доля доходов от добычи сырья «распределяется» в рамках вертикально-интегрированных компаний за пределами сырьевых регионов [Крюков, Токарев, 2007], преимущественно в столице.

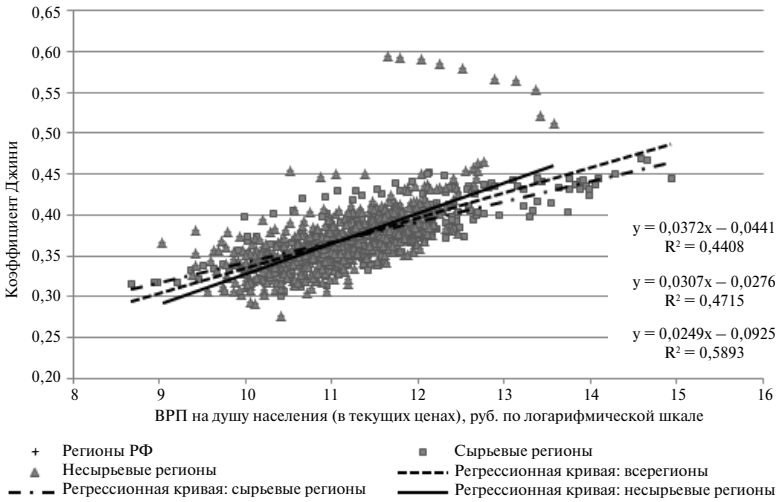


Рис. 1. Коэффициенты Джини по выборкам сырьевых и несырьевых регионов, 2000–2009 гг.

Источник: Федеральная служба государственной статистики.

Расчеты для сырьевых регионов по группам (нефтегазовые и остальные сырьевые) показали, что в обеих группах между подушевым ВРП и неравенством доходов наблюдается положительная корреляция. Однако «скорость» роста коэффициента Джини для нефтегазовых регионов почти на 40% выше,

чем у остальных сырьевых. Это можно объяснить тем, что общий уровень доходов на горно-рудных и угольных предприятиях существенно ниже, чем в нефтегазовом секторе, и заработная плата работников этих предприятий не слишком отличается от доходов остального населения региона, в котором они расположены. Тем не менее из-за трансфертных цен и здесь происходит «вымывание» доходов в центральные регионы. Поэтому более низкие темпы роста неравенства в сырьевых не-нефтегазовых регионах не являются признаком относительного благополучия: следует обратить внимание на то, что средний подушевой ВРП для них в 2009 г. составил 197 324 руб., тогда как для нефтегазовых – 354 955 руб., а для Москвы – 677 605 руб. (В то же время этот показатель для несырьевых регионов без Москвы равен 165 320 руб. Это можно объяснить тем, что в эту обширную группу входит много традиционно сельскохозяйственных регионов.) «Вымывание» доходов, хотя и приводит к снижению неравенства, но в тоже время, несомненно, задерживает экономический рост, развитие малого и среднего бизнеса, сферы услуг и в целом еще больше увеличивает отставание «бедных» регионов от всех остальных, даже при наличии у них природных ресурсов и удобного приграничного положения. Два последний фактора П. Кругман [Krugman, 1991] относит к факторам «первой природы». Однако в силу сложившейся институциональной системы (которую П. Кругман относит к факторам «второй природы») они остаются нереализованными в положительном аспекте. Более того, сложившиеся неформальные институты, в частности сращивание бизнеса и власти, а также коррупция, заставляют эти факторы работать «в негативном аспекте». Ярким примером является развитие лесопользования в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке. Богатство лесных ресурсов и близость к границе с Китаем, предъявляющему высокий и постоянно растущий спрос на древесное сырье, в условиях некачественного государственного управления стали причиной хищнического истощения природного капитала лесных экосистем восточных регионов страны, однако не принесли этим регионам экономического процветания [Колесникова, 2010]. Многочисленные работы, показывающие решающую роль институтов в проявлении «ресурсного проклятия» чаще всего рассматривают нефтегазовые ресурсы [Полтерович и др., 2007; Auty, 2007; Davis et al., 1001; Сонин, 2005], анализ использования других ресурсов, в частности лесных, приводит к аналогичному выводу. Здесь уместно вспомнить тонкое наблюдение Н.В. Зубаревич [2010, с. 3–14] о том, что нынешние институты в России – это в гораздо большей степени барьеры, чем стимулы для развития регионов. Процессы развития регионов востока России дают нам многочисленные и выразительные примеры. В этом контексте предмет отдельного исследования – экологические последствия такого неблагоприятного сочетания факторов «первой» и «второй природы» в восточных при-

граничных регионах [Экологические риски.., 2010; Забелина, Клевакина, 2011; Помазкова, 2011; Михеев, 2011].

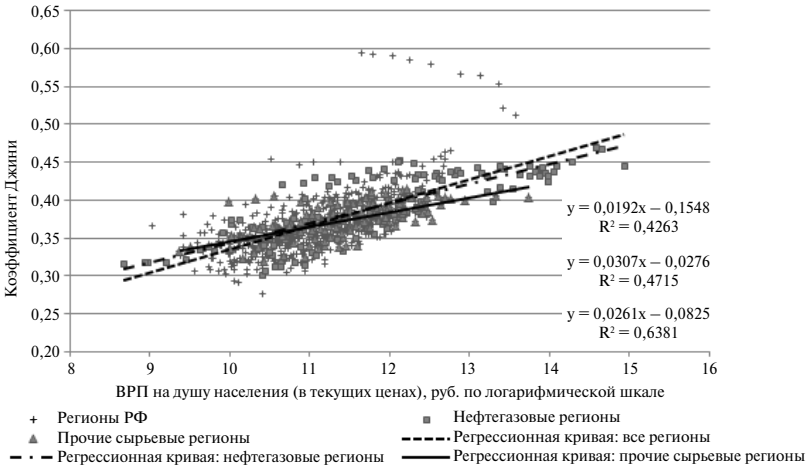


Рис. 2. Коэффициенты Джини по выборкам нефтегазовых и прочих сырьевых регионов, 2000–2009 гг.

Источник: Федеральная служба государственной статистики.

Приграничные регионы СФО и ДВФО

В регионах Дальнего Востока и Восточной Сибири к настоящему времени сложились устойчивые экономические отношения с Китаем. Учитывая высокие темпы роста экономики КНР, можно было бы ожидать, что это окажет положительное влияние, по крайней мере, на экономику приграничных регионов. Однако анализ показал, что в большинстве регионов, граничащих с КНР, показатели темпов роста в 2000–2007 гг. были существенно ниже общероссийских [Забелина, Клевакина, 2009]. Показатели инвестиционной активности в 2000–2007 гг. для этих регионов были так же ниже, чем в среднем по РФ, причем это касается как инвестиций из всех источников, так и иностранных [Глазырина и др., 2011]. Существенных изменений не произошло и в первые годы после кризиса, в работе Н. Зубаревич приведены исчерпывающие данные и анализ инвестиционных процессов в этот период [Zubarevich, 2010]. На рис. 3 показано, что соотношение между подушевым

ВРП и уровнем неравенства в группе приграничных регионов СФО и ДВО примерно такое же, как и в группе всех приграничных регионов.

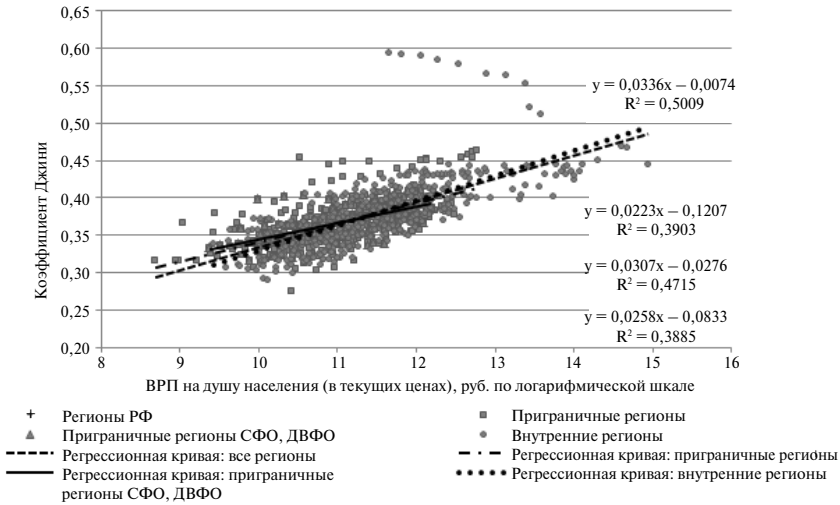


Рис. 3. Коэффициенты Джини по выборкам приграничных и внутренних регионов, 2000–2009 гг.

Источник: Федеральная служба государственной статистики.

Таким образом, нет оснований считать, что сотрудничество с КНР, обусловленное территориальной близостью, играет существенную роль в изучаемых нами закономерностях. Следует, однако, отметить, что в группе внутренних регионов «скорость роста» неравенства примерно в 1,5 раза выше, чем в группе приграничных. Таким образом, при одинаковом увеличении подушевого ВРП, ожидаемое увеличение среднего по РФ коэффициента Джини будет значительно варьироваться для различных групп регионов (табл. 2).

«Кривая Кузнеца» в России

С. Кузнец еще в середине прошлого века [Kuznets, 1963] высказал гипотезу, что неравенство в распределении доходов в процессе экономического развития вначале возрастает, но потом уменьшается с ростом доходов на душу населения. Соответствующая «колоколообразная» кривая, показывающая зависимость неравенства доходов и доходов на душу населения, полу-

Таблица 2. Дифференциация ожидаемого среднего изменения коэффициента Джини для различных групп регионов при одинаковом увеличении подушевого ВРП (по логарифмической шкале)

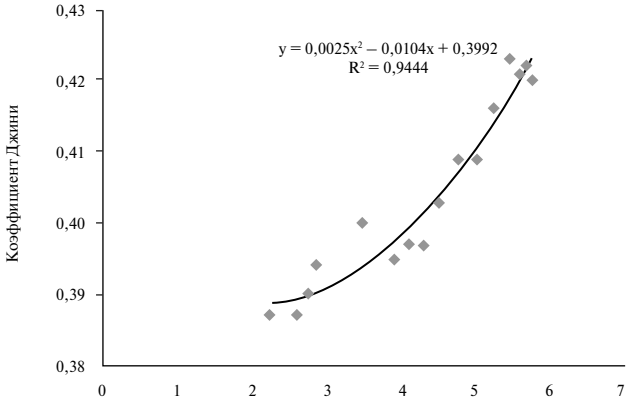
Группа регионов	Все	Сырьевые	Сырьевые: 1-я группа (нефтегазовые)	Сырьевые: 2-я группа (проч.)	Несырьевые	Приграничные	Приграничные ДВФО – СФО	Внутренние
Относительное изменение коэффициента Джини	1,0	0,8	0,87	0,63	1,23	0,83	0,73	1,1

Примечание: Увеличение для группы «все регионы» принято за 1,0.

чила название «кривой Кузнеца». Ряд эмпирических работ дает основание для подтверждения состоятельности данной гипотезы, однако многие исследователи считают, что это описание процессов развития далеко не универсально. В качестве контрпримера Дж. Стиглиц приводит динамику развития стран Юго-Восточной Азии в последней трети XX в. [Stiglitz, 1996]. Успешное развитие этих стран шло параллельно со снижением неравенства доходов. Дж. Стиглиц объясняет это тем, что доходы от растущего производства стали довольно быстро реинвестироваться в проведение земельной реформы, что, в свою очередь, привело к повышению продуктивности в сельском хозяйстве, росту доходов и сбережений. Очень важным фактором успеха он считает масштабные инвестиции в образование, которое послужило «интеллектуальной инфраструктурой» для роста производительности. Этот пример, по-видимому, свидетельствует о том, что выбор «правильной» стратегии развития и последовательная ее реализация позволяет миновать болезненный период, когда рост сопровождается возрастанием социального неравенства, или по крайней мере снизить «высоту пика» «кривой Кузнеца».

На рис. 4 представлено соотношение между величиной ВВП и коэффициентом Джини для России в период 1995–2010 гг. Поскольку неравенство доходов – это та сфера, на которую может и должна оказывать влияние государственная социальная политика, то надо сделать вывод о том, что в России ее вряд ли можно назвать успешной, по крайней мере в контексте сокращения неравенства доходов. Можно оценивать с этих позиций и усилия Правительства РФ по повышению пенсий и зарплат в бюджетной сфере, а также «выравниванию» с помощью межбюджетных трансфертов. Учитывая, что зарплаты были повышены не только традиционно низкооплачиваемым категориям – работникам здравоохранения и образования, но и чиновникам, а

также работникам силовых структур, следует констатировать, что принятые решения об уровнях этого повышения для разных категорий «бюджетников» не способствовали сокращению неравенства, т.е. десятилетие 2000–2009 гг. не принесло положительных результатов в этом плане. Во всяком случае не очевидно, что ситуация с неравенством в России вскоре изменится при сохранении тех же тенденций в социально-экономической политике. Для того чтобы снизить высоту пика кривой и перехода состояния страны на ее «правую ветвь» необходимы целенаправленные усилия государства, направленные на то, чтобы «переломить» нынешний тренд.



ВВП на душу населения (в текущих ценах), руб. по логарифмической шкале, 1995–2010 гг.

Рис. 4. Специфика «кривой Кузнеца» в России

Источник: Федеральная служба государственной статистики.

Огромные различия в развитии регионов России приводят к необходимости изучать социально-экономические процессы и причинно-следственные связи не в целом для страны, а отдельно для регионов или групп регионов, в зависимости от поставленной задачи. График, приведенный на рис. 5, показывает различие (как в состоянии, так и динамике) между Москвой, Новосибирской областью с довольно диверсифицированной экономикой и развитой промышленностью и двумя приграничными (по отношению к КНР) и достаточно депрессивными регионами. В рамках концепции «кривой Кузнеца» можно высказать гипотезу, что большинство регионов РФ еще «находятся на левой ветви» этой кривой и им еще предстоит (в оптимистическом варианте) «перейти» на правую ветвь, достигнув определенного уровня подушевого ВРП. Логично ожидать, что этот уровень будет значительно варьироваться по

регионам. Москва же, судя по всему, преодолела этот пик, но на очень высоком уровне по сравнению с уровнем нынешней дифференциации доходов в других регионах (рис. 5).

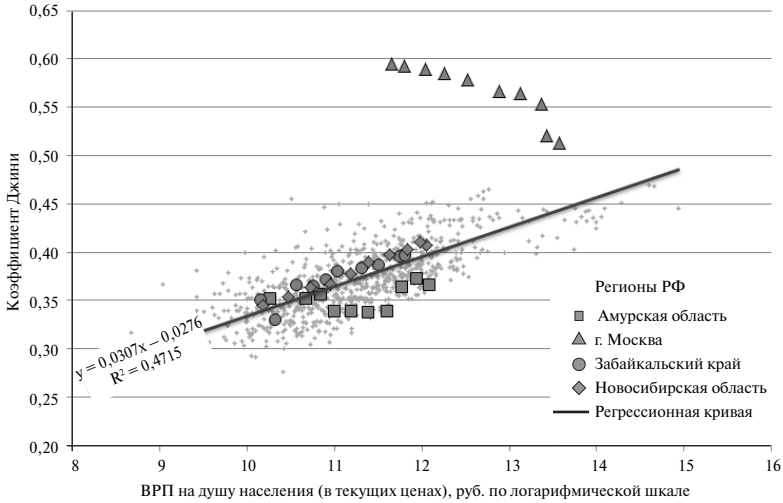


Рис. 5. Соотношение между подушевым ВРП и неравенством доходов в Москве, Новосибирской и Амурской областях и Забайкальском крае, 2000–2009 гг.

Источник: Федеральная служба государственной статистики.

Заключение

Возникает вопрос об инструментах, которые могли бы снизить «высоту пика» кривой и сократить время перехода на правую ветвь. Видимо, они тоже могут различаться в зависимости от конкретного региона. Однако учитывая полученные результаты, можно сказать, что «симптомы» – рост неравенства с ростом ВРП – являются общими для большинства регионов, поэтому есть основание считать, что и «болезнь» носит «общероссийский» характер. Очевидно, это не зависит, по крайней мере существенно, от действий (или бездействия) конкретных губернаторов или региональных властей. Поэтому и «рецепты» – меры государственного регулирования для решения этих проблем – необходимо «прописывать» на федеральном уровне.

Иногда в качестве инструмента, выравнивающего доходы, предлагается национализация крупных компаний, которая может, в том числе, способствовать более справедливому распределению национального богатства. Однако эта гипотеза не подтверждается в рамках простого эмпирического анализа (табл. 3). Разумеется, в данном случае такое заключение можно делать с оговоркой, что речь идет о существующей социально-политической системе в России, о существующих формальных и неформальных институтах, определяющих «стиль» как государственного управления, так и поведения других экономических агентов.

Таблица 3. «Глубина концентрации собственности» в руках государства в России

	2004 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.
Доля акций российских компаний, принадлежащих государству, %	Н/д	26,9	35,1	40–45
Количество российских компаний из 400 крупнейших, контролируемых государством	81	103	Н/д	Н/д
Доля совокупной выручки 400 крупнейших компаний России, контролируемой государством, %	34,7	Н/д	40	Н/д

Источник: [Радыгин, Энтов, 2008].

Одним из факторов возрастания неравенства является сохранение чрезвычайно низких (по сравнению с растущими доходами жителей городов) доходов в подавляющем большинстве сельских поселений, где очень мала доля «бюджетников» из числа чиновников и работников силовых структур. Возрастающая государственная поддержка агропромышленного комплекса в существующей институциональной системе за последнее десятилетие не привела ни к более или менее ощутимому росту производительности труда, ни к созданию упоминаемой Дж. Стиглицем «интеллектуальной инфраструктуры».

Полученные результаты являются в некоторой степени неожиданными и противоположными по отношению к результатам межстрановых сравнений из работы С. Гуриева, А. Плеханова и К. Сонина [2010, с. 4–23]. То, что в отдельных регионах России с относительно высоким подушевым ВРП отмечается и повышенное неравенство в доходах населения, не вызывает удивления. Однако наш анализ показал, что это – не для отдельных «богатых» территорий, что это скорее правило, чем исключение.

Итак, можно сделать следующие выводы.

1. Графики линейной регрессии показывают явный тренд увеличения неравенства с увеличением подушевой добавленной стоимости. Регионы России, производившие в 2000–2009 гг. больше ВРП в расчете на душу населения, обладали также и большим неравенством доходов.

2. Рост уровня благосостояния в регионах России сопровождался ростом дифференциации доходов. Кризис 2008–2009 гг. практически не повлиял на эту тенденцию. Авторами изучены регрессионные соотношения для периода 2000–2007 гг., которые демонстрируют аналогичную картину (рис. 6).

3. Наибольшее значение коэффициента регрессии оказалось в модели для несырьевых регионов – он почти в 1,5 раза выше, чем для сырьевых регионов 1-й группы, т.е. нефтегазовых. Еще ниже этот коэффициент в модели регрессии для сырьевых регионов 2-й группы, т.е. тех, где нефтегазовые ресурсы не являются основными.

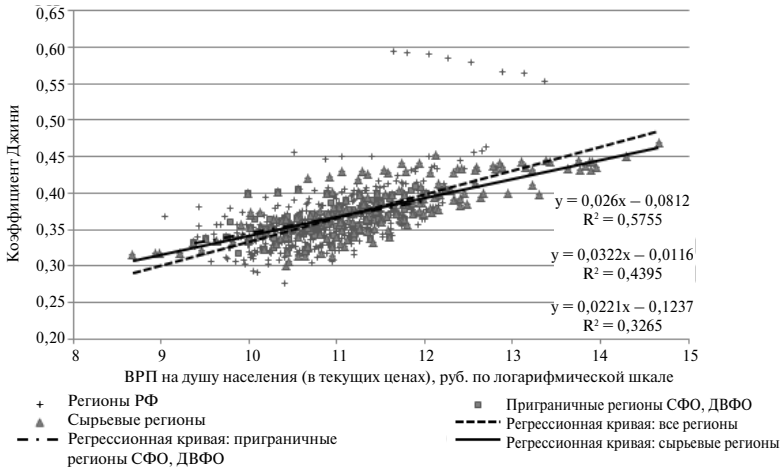


Рис.6. Коэффициенты Джини по выборкам сырьевых и несырьевых регионов, 2000–2007 гг.

Источник: Федеральная служба государственной статистики.

Такая же тенденция наблюдается и для отдельных групп регионов: сырьевых (нефтегазовых или остальных), несырьевых, приграничных СФО – ДВФО и остальных), внутренних. Это свидетельствует о том, что фактор «сырьевой ориентации» региональной экономики не является в описываемых процессах существенным и определяющим. Положительная корреля-

ция величины подушевого ВРП и коэффицента Джини в регионах России определяется фундаментальными факторами, касающимися распределения национального богатства, характерными для социально-экономической системы страны в целом.

Литература

Глазырина И.П., Забелина И.А., Клевакина Е.А. Межрегиональное неравенство в России и перспективы развития восточных регионов // Труды Института системного анализа РАН. 2010. Т. 54. С. 73–90.

Глазырина И.П., Забелина И.А., Клевакина Е.А. Уровень экономического развития и распределение экологической нагрузки между регионами РФ // Журнал новой экономической ассоциации. 2010. № 7. С. 70–88.

Глазырина И.П., Фалейчик Л.М., Фалейчик А.А. Приграничное сотрудничество в свете инвестиционных процессов: пока минусов больше, чем плюсов // ЭКО. 2011. № 9. С. 51–70.

Гуриев С., Плеханов А., Сонин К. Экономический механизм сырьевой модели развития // Вопросы экономики. 2010. № 3. С. 4–23.

Забелина И.А., Клевакина Е.А. Сравнительный анализ эколого-экономического положения российских регионов // Безопасность в техносфере. 2009. № 6. С. 50–57.

Забелина И.А., Клевакина Е.А. Эколого-экономические аспекты природопользования и проблемы приграничного сотрудничества в регионах Сибири // ЭКО. 2011. № 9. С. 155–166.

Зубаревич Н.В. Региональное развитие и институты: российская специфика // Региональные исследования. 2010. № 2 (28). С. 3–14.

Колесникова А.В. Трансграничные факторы в развитии лесопромышленного комплекса Забайкальского края // Региональная экономика теория и практика. 2010. № 22 (157). С. 27–35.

Коломак Е.А. Модели региональной политики: конвергенция или дивергенция // Вестник Новосибирского гос. ун-та. Сер.: Социально-экономические науки. 2009. Т. 9. С. 1143.

Крюков В.А., Токарев А.Н. Нефтегазовые ресурсы в трансформируемой экономике. Новосибирск: Наука-Центр, 2007. С. 588.

Михеев И.Е. Экологические риски для ихтиофаун трансграничных рек Аргунь и Онон // Материалы конференции «Эволюция биогеохимических систем (факторы, процессы, закономерности) и проблемы природопользования» и симпозиума «Геоэкологические, экономические и социальные проблемы природопользования». Чита: Изд-во ЗабГГПУ, 2011. С. 181–185.

Оптимизация территориальных систем // под ред. С.А. Суспицына. Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2010. С. 632.

Полтерович В., Попов В., Тонис А. Экономическая политика, качество институтов и механизмы «ресурсного проклятия» // VIII Междунар. научн. конф. «Модернизация экономики и общественное развитие». М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2007. С. 98

Помазкова Н.В. Структурный анализ ландшафтного разнообразия трансграничной территории Россия (Забайкальский край) – Монголия – Китай // Природоохранное сотрудничество в трансграничных экологических регионах: Россия – Китай – Монголия: сб. науч. материалов. Вып. 2. Чита: Экспресс-издательство, 2011. С. 146–149.

Радыгин А., Энтов Р. В поисках институциональных характеристик экономического роста (новые подходы на рубеже XX–XXI вв.) // Вопросы экономики. 2008. № 8. С. 4–27.

Рюмина Е.В. Экологические издержки экономики. М.: Изд-во «МБА», 2011. С. 112.

Селиверстов В.Е. Стратегические разработки и стратегическое планирование в Сибири: опыт и проблемы. Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2010. С. 496.

Сонин К. Институциональная теория бесконечного передела // Вопросы экономики. 2005. № 7. С. 4–18.

Экологические риски российско-китайского сотрудничества: от «коричневых» планов к «зеленой» стратегии / под ред. Е. Симонова, Е. Шварца, Л. Прогуновой. М.; Харбин; Владивосток: WWF, 2010. С. 202.

Auty R. Natural Resources, Capital Accumulation and the Resource Curse // Ecological Economics. 2007. No. 61. P. 627–634.

Auty R. Sustaining Development in Mineral Economies: The Resource Curse Thesis. L.: Routledge, 1993.

Davis J., Ossowski R., Daniel J., Barnett S. Oil Funds: Problems Posing As Solutions? // Finance and Development. 2001. Vol. 38 (4). P. 56–59.

Glazyrina I., Zabelina I., Klevakina E. Interregional Inequalities in Russia in the Context of Nature Use and Climate Changes // Journal of Siberian Federal University; Humanities & Social Sciences. 2010. Vol. 3. No. 6. P. 851–863.

Krugman P.R. Geography and Trade. Cambridge, MA: MIT Press, 1991.

Kuznets S. Quantitative Aspects of the Economic Growth of Nations: VIII. Distribution of Income by Size // Economic Development and Cultural Change. 1963. Vol. 11. No. 2. Pt. II. P. 1–92.

Stiglitz J. Some Lessons From The East Asian Miracle // The World Bank Research Observer. 1996. Vol. 11. No. 2. P. 151–177.

Zubarevich N. Crisis in Regions of Russia and the Anti-Crisis Policy // Natural Resource Development, Population and Environment in Russia: Their Present and Future in Relation to Japan. Proceedings of the Second Russian-Japanese Seminar, September 13–14, Moscow / ed. by S. Artobolevskiy, T. Litvinenko. M.: «Mega», 2010. P. 55–68.

К.Р. Гончар,
Т.А. Ратникова
Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»

ОЦЕНКА И ОБЪЯСНЕНИЕ ГОРОДСКИХ АГЛОМЕРАЦИОННЫХ ЭФФЕКТОВ ДЛЯ ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ[1]

География российской обрабатывающей промышленности предлагает неоднозначные условия для проявления агломерационных эффектов, понимаемых в этой работе как премия в производительности предприятий, размещенных в крупных городах и на их периферии. Вместе с тем такие эффекты должны быть, поскольку в стране высок уровень урбанизации, обрабатывающая промышленность представлена почти во всех регионах, а сами города исторически часто росли как агломерации. Рост автомобильного парка и постепенное развитие дорожной сети в постсоветское время увеличили интенсивность трудовой маятниковой миграции, которая считается одним из основных механизмов реализации агломерационных сил. Поскольку общая плотность экономической активности в стране невысока, и даже тесно взаимодействующие в цепочках добавленной стоимости предприятия расположены гораздо дальше друг от друга, чем в большинстве других стран, соседствующие фирмы как минимум получают преимущества в транспортных расходах и доступности развитых участников рынка.

Современная экономическая история скорее говорит о реальности предположения о существовании агломерационных сил. Как показала Н. Зубаревич [2009], предкризисный рост имел четко выраженную географическую структуру и был сконцентрирован в федеральных городах и их агломерациях, в городах миллионниках и прочих региональных центрах, а также в монопрофильных поселениях экспортных отраслей хозяйства. Официальная региональная политика основана на том, что эффекты агломерации в России существуют, их можно использовать и усилить, если построить дороги

[1] Результаты были получены в рамках проекта Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ.

и обеспечить связь малых городов с центром агломераций. Так, «Концепция пространственного развития России» предполагает создание регионов – локомотивов роста («опорных регионов»), генерирующих инновационно-инвестиционное воздействие на остальную территорию», а также обосновывает необходимость государственных инвестиций в развитие «связанности опорных регионов с глобальной экономикой и другими регионами страны».

Однако существуют серьезные аргументы против завышенных ожиданий, связанных со стимулированием развития агломераций. Городов слишком мало и не все они обладают необходимыми урбанистическими свойствами [Лаппо, 2007]. Эффекты агломерации неочевидны в связи с нерыночными стимулами размещения производств, построенных в советское время, что привело к неэффективному размещению факторов производства в России [World Bank, 2011]. Иными словами, предприятия нередко размещены не там, где нужно, и производят не то, что нужно, не получая премии в производительности за благоприятное географическое положение. Низкая мобильность населения внутри страны – еще один аргумент против чрезмерных ожиданий агломерационных эффектов. Люди стали более склонны к маятниковой миграции в пригородах крупных городов, но в целом сохраняются факторы сдерживания трудовой миграции, вроде института регистрации и неразвитого рынка аренды жилья.

Из анализа мировой экономической литературы следует, что промышленные агломерации способствуют росту производительности размещенных там предприятий [Krugman, 1993; Mills, Hamilton, 1985]. Объясняют агломерационные эффекты несколькими причинами, в числе которых повышенная экономия масштабов в сфере предложения и спроса, совместное использование предприятиями факторов производства, экономия на транзакционных издержках. В последнее время эмпирическая литература сосредоточена на изучении двух основных источников агломерационных сил. Во-первых, это эффекты размещения, связанные с географической концентрацией предприятий одной отрасли (специализация), в результате чего формируются условия для создания «густого» рынка факторов производства и специализированного рынка труда. Во-вторых, это эффекты совместного размещения предприятий разных отраслей, не связанных технологическими отношениями, но формирующих плотную и разнообразную экономическую среду в урбанистическом окружении (концентрация и диверсификация). В реальной жизни агломерационные эффекты проявляются в гораздо более сложных взаимодействиях, чем указанные два механизма, но их уже слишком трудно уловить количественными методами анализа [Feldman, Audretsch, 1999].

Вместе с тем исследования предупреждают нас, что преимущества в производительности фирм в границах агломераций могут порождаться во-

все не агломерационными силами. Так, предприятия могут оказаться более производительными потому, что при принятии решения о размещении они ориентируются на благоприятное сочетание факторов производства, дающее им преимущество в издержках – так называемый процесс factor endowment. Нельзя исключить вероятность того, что в агломерацию стремятся заведомо более эффективные производители, для которых издержки входа на рынок с более высокими зарплатами и высокой конкуренцией ниже преимуществ от соседства и взаимодействия с агентами плотного рынка, т.е. происходит самоотбор более производительных предприятий в агломерацию.

Современные условия постиндустриального развития также скорее снижают преимущества агломераций. Речь идет не только о накоплении негативных экстерналий концентрации, но и о смене вектора динамики транспортных издержек: в США резко снизились издержки транспортировки грузов и выросли издержки транспортировки людей, что объясняется повышением относительной стоимости свободного времени людей по мере роста их доходов [Glaeser, Kohlase, 2004]. Иными словами, склонность к трудовой миграции – основному механизму агломерационных процессов – снижается. Также меняется структурная специализация городов в промышленности: если раньше города специализировались на производстве, то теперь в развитых странах возникает функциональная специализация, когда крупные города размещают в основном предприятия с функциями управления, а периферия – производства [Duranton, Puga, 2005], и премия в производительности возникает из-за размещения в городах более доходных звеньев цепочки. Много публикаций посвящено теме конца агломераций из-за развития телекоммуникаций, создания удаленных рабочих мест и вообще ослабления действия сил, привязывающих людей и бизнесы к нажитому месту. Эмпирические работы, правда, показали, что пока современные средства связи не замещают, а дополняют личные контакты, столь важные для передачи особенно неформализованного знания (см. обзор литературы: [Gaspar, Glaeser, 1998]).

Цель настоящей работы состоит в поиске и объяснении агломерационных эффектов для предприятий обрабатывающей промышленности России. Информационной базой для исследования послужили данные опроса 957 предприятий обрабатывающей промышленности, проведенного НИУ ВШЭ в середине 2009 г. Выборка стратифицирована в разрезе восьми секторов обрабатывающей промышленности и размерных групп крупных и средних предприятий. Географически объекты наблюдения размещены в 48 регионах и 357 городах.

Мы проверяем следующие исследовательские гипотезы: 1) городские агломерационные эффекты на производительность в российской промыш-

ленности существуют, несмотря на нерыночные стимулы размещения зрелых предприятий; 2) эти эффекты связаны с географической концентрацией предприятий одной отрасли (специализацией), в результате чего формируются условия для процесса создания «густого» рынка факторов производства и специализированного рынка труда; 3) эффекты на производительность связаны с совместным размещением предприятий разных отраслей, не имеющих технологических отношений, но формирующих плотную и разнообразную экономическую среду – эффектами диверсификации.

Для проверки первой гипотезы о наличии премии в производительности у предприятий в городских агломерациях мы регрессировали логарифм выработки на свойства предприятий, которые могут влиять на производительность, с контролем за отраслевой принадлежностью и размером предприятия. Описательная статистика переменных этой модели (табл. 1) показывает, что мы вправе ожидать особо высокой премии от размещения в агломерации текстильной отрасли, где предприятия в агломерациях демонстрируют почти троекратное преимущество в уровне производительности труда, а также в машиностроении и транспортном машиностроении. На уровне парных корреляций предприятия в агломерациях нанимают значимо более квалифицированную рабочую силу и сообщают о более высоком технологическом уровне, чем их аналоги в изолированных поселениях.

Таблица 1. Описательные статистики характеристик предприятий в зоне и вне зоны городской агломерации

Характеристика	В зоне агломерации	Вне зоны агломерации	В среднем по выборке
Выработка, тыс. руб. на человек в год			
Отрасль			
Пищевая	1270,09	1148,85	1181,87
	(1257,81)	(1139,83)	(1171,35)
Текстильная	942,97***	377,82***	513,74
	(1035,12)	(560,93)	(737,80)
Деревообрабатывающая	953,48	720,29	766,93
	(701,26)	(706,14)	(706,36)
Химическая	1381,72	1315,83	1352,79
	(1049,53)	(1161,27)	(1093,50)
Металлургия	1301,11	1396,40	1353,47
	(1277,46)	(1438,73)	(1361,81)
Электроника и оптика	789,51	680,76	723,45
	(702,29)	(978,56)	(878,51)
Транспортное машиностроение	1009,77*	742,10*	844,54
	(886,87)	(623,14)	(741,57)
Машиностроение	1022,07***	598,24***	732,08
	(1267,71)	(381,61)	(799,14)

Коэффициент создания и ликвидации рабочих мест, определение	–0,0506 (0,1948)	–0,0481 (0,2223)	–0,0481 (0,2131)
Число занятых, человек	600,93 (965,43)	603,40 (949,62)	602,55 (954,54)
Доля квалифицированной рабочей силы (% от общего числа занятых) нужно дать стандартное отклонение в скобках	50,31*** (20,21)	45,72*** (19,89)	47,28 (20,11)
Наличие сертификации iso (% от числа ответивших)	50,8	48,3	49,4
Технологический уровень производства основного продукта (% от числа ответивших)			
На уровне			
лучших зарубежных образцов	8,38	10,89	10,03
средних зарубежных образцов	21,73***	12,52***	15,68
лучших отечественных образцов	30,74	28,29	29,13
средних отечественных образцов	35,40***	43,57***	40,76
ниже средних отечественных образцов	3,72	4,72	4,37

Примечание: Различие в средних значимо: * на 5%-м уровне, ** на 1%-м уровне, *** на 0,1%-м уровне. В количественных переменных стандартное отклонение указано в скобках под числом.

Мы также предположили, что выработка сильно зависит от того, насколько оптимальна численность занятых на предприятии, поскольку часто низкая производительность связана не столько с технологическими причинами, сколько с поддержанием избыточной рабочей силы. И эта проблема более существенна для удаленных изолированных поселений, не предлагающих предпринимателям гибкого и развитого рынка труда. Для контроля за избыточностью рабочей силы ввели в регрессию коэффициент создания/ликвидации рабочих мест[2].

Стратегия эконометрического анализа заключалась в применении двухуровневой модели, которая наиболее адекватно отражает специфические свойства объектов наблюдения, вложенных во внешние пространства разного уровня – город и регион. Для расчетов был построен индикатор расположения предприятия в городских агломерациях, – в крупных городах – центрах агломераций и окружающих их поселениях, расположенных не далее 50 км от центра. Такое расстояние было выбрано, исходя из предположения,

[2] Коэффициент предложен В. Гимпельсоном и Р. Капелюшниковым.

что границы агломерации определяются максимальным расстоянием ежедневной трудовой маятниковой миграции, которая экспертно оценивалась примерно в 50 км.

Были проведены оценки эффекта агломерации методами обычной МНК, обобщенной МНК (панельная модель со случайным региональным или городским эффектом на константу) и методом максимального правдоподобия (двухуровневая вложенная модель). Двухуровневая регрессия оценивается в двух модификациях: одновременно со случайным региональным (или городским) эффектом на константу и со случайными региональными эффектами на константу и коэффициент наклона при дамми-переменной, отражающей эффект размещения предприятия в зоне агломерации.

На первом этапе анализа оценивалось наличие эффекта агломерации на выработку. Во всех регрессиях, как это видно из табл. 2, эффект агломерации значим и положителен. Остатки оцененных регрессий гомоскедастичны, нормальны на 1%-м уровне значимости и не дают оснований предполагать пропуска существенных переменных. Практически те же результаты получаются в регрессиях по выборке без учета предприятий, расположенных в Москве, что свидетельствует об устойчивости полученных результатов.

Таблица 2. Оценивание эффекта городской агломерации на логарифм выработки предприятий обрабатывающей промышленности

Характеристика	МНК	RE_reg	RE_city	Mix_reg _const	Mix_reg _const_slope	Mix_city _const
Расположение предприятия в зоне городской агломерации	0.1920**	0.1920**	0.1920**	0.1635*	0.1635*	0.1770*
Отрасль						
Текстильная	–0,9321***	–0,9321***	–0,9321***	–0,9372***	–0,9413***	–0,9342***
Дерево-обрабатывающая	–0,4983***	–0,4983***	–0,4983***	–0,4993***	–0,5046***	–0,4994***
Химическая	–0,0689	–0,0689	–0,0689	–0,0752	–0,0717	–0,0730
Металлургия	–0,0771	–0,0771	–0,0771	–0,0652	–0,0683	–0,0798
Электроника и оптика	–0,5859***	–0,5859***	–0,5859***	–0,6049***	–0,6072***	–0,5895***
Транспортное машиностроение	–0,3099**	–0,3099**	–0,3099**	–0,3311**	–0,3325**	–0,3160**
Машиностроение	–0,4818***	–0,4818***	–0,4818***	–0,4947***	–0,4941***	–0,4868***
R-squared	0,2314	–	–	–	–	–
Значимость регрессии	F = 15,23***	chi2(16)= 243,61***	chi2(16) = 243,61***	chi2(16) = 235,58***	chi2(16) = 234,50***	chi2(16) = 235,63***
LM or LR test vs. linear regression	–	chi2(1)= 25,15***	chi2(1)= 0,38	chibar2(01) =11,19***	chi2(2) = 11,62***	chibar2(01) = 0,55
Число наблюдений	826	826	826	826	826	826

Тест Бройша – Пагана – Кука – Вайсберга на гомоскедастичность: chi2(1) = 2.52 Prob > chi2 = 0.1122
Тест асимметрии и эксцесса на нормальность: chi2(2) = 8.44* Prob > chi2 = 0.0147
Тест Рамсея на отсутствие пропущенных переменных: F(3, 806) = 1.00 Prob > F = 0.3912

* Значимость на 5%-м уровне, ** на 1%-м уровне, *** на 0,1%-м уровне

Примечания:
МНК – метод наименьших квадратов.
RE_reg – ОМНК с региональным случайным эффектом на константу, модель (1).
RE_city – ОМНК с городским случайным эффектом на константу, модель (1).
Mix_reg_const – ММП с контролем вложенности предприятий в регионы для константы, модель (1).
Mix_reg_const_slope – ММП с контролем вложенности предприятий в регионы для константы и коэффициента при дамми эффекта агломерации, модель (2).
Mix_city_const – ММП с контролем вложенности предприятий в города для константы, модель (1).

На втором этапе оценивания проверяли гипотезы о двух возможных механизмах проявления городских агломерационных эффектов – специализации или диверсификации. О специализации судили по числу организаций в городе на душу населения, совпадающих по отраслевой принадлежности с нашим объектом наблюдения, о концентрации и диверсификации – по общему удельному числу организаций в городе (табл. 3).

Статистически значимыми оказались переменные: политический статус города, число организаций в городе и размер города. Результаты можно интерпретировать следующим образом. Выработка в среднем растет по мере роста политического статуса поселения, но если поселение расположено в зоне агломерации, этот эффект значимо снижается. Это приводит к тому, что выработка в небольших городах в зоне агломерации, может быть вполне сопоставима с выработкой в крупном городе, находящемся вне зоны агломерации. Хотя в среднем она будет оставаться немного ниже, если полагаться на оценки МНК (–0,0895 + 0,0717 = –0,0178), и эта разница статистически значима.

Вторая модель, где контролируется региональная неоднородность, выявляет связь роста выработки с ростом статуса поселения на уровне значимости 5%, но не позволяет обнаружить смягчения эффекта статуса поселения на выработку для зоны агломерации. В целом можно сказать, что в зоне агломерации жесткая зависимость выработки от политического статуса города не проявляется, что свидетельствует о распространении влияния федеральной и региональных столиц на близлежащие поселения. Географическое соседство позволяет предприятиям в малых городах в зонах агломерации пользоваться преимуществами доступа к административным и прочим ресурсам столиц.

Таблица 3. Оценка влияния характеристик города на эффект агломерации на городском уровне двух уровневой модели

Переменные	МНК	Mix_reg_const	Mix_city_const
Политический статус города (1 – Москва; 2 – региональная столица; 3 – периферийный город; 4 – поселок городского типа)	–0,0895*	–0,0949*	–0,0787
Моногород	–0,1181	–0,0714	–0,0986
Число организаций в городе	0,0044***	0,0045***	0,0045***
Размер (население) города (группировка)	0,0398**	0,0379*	0,0338*
Размер (население) города (тыс. человек)	0,0276***	0,0314	0,0288*
Специализация города	0,0213	0,0429	0,0318
Город размещения крупного бизнеса	0,0117	0,0523	0,0345
Расстояние до областного центра	–0,0002	–0,0001	–0,0001
Расстояние до Москвы	0,0000	0,0000	0,0000
Далее следуют произведения перечисленных переменных на дамми-размещения в зоне агломерации (D) (эффекты взаимодействия)			
D* политический статус поселения (1 – Москва; 4 – поселок городского типа)	0,0717**	0,0528	0,0627*
D* Моногород	–0,3067	–0,2453	–0,2823
D* Число организаций в городе	0,0028***	0,0028***	0,0028***
D* Размер города (группировка)	0,0326	0,0108	0,0298
D* Размер города (тыс. человек)	0,0277***	0,0320*	0,0292*
D* Специализация города	0,2985	0,1947	0,2236
D* Город крупного бизнеса	–0,2698	–0,1831	–0,2503
D* Расстояние до областного центра	–0,0000	–0,0005	0,0003
D* Расстояние до Москвы	–0,0000	–0,0000	–0,0000

Число организаций в городе всегда значимо и положительно влияет на выработку, но в зоне агломерации влияние этого показателя возрастает (0,0044 + 0,0028 = 0,0072). В этом все три модели оказались единодушны. Таким образом, гипотеза о важности диверсификации как «передаточного

механизма» урбанистических агломерационных эффектов в полной мере подтверждается на уровне городского анализа. Иными словами, если город сумел разместить у себя разнообразные бизнесы, развить урбанистические функции за пределами узкой специализации, то этот фактор значимо и положительно влияет на эффективность расположенных там предприятий. Причем эффект городской диверсификации свойствен всем поселениям – и агломерационным, и изолированным. И это понятно, поскольку любой развитый город с разнообразными функциями по своей сути – уже агломерация, предоставляющая своим резидентам преимущества соседства и взаимодействия даже на ограниченной территории города. Примечательно, однако, что для предприятий в зоне крупных городских агломераций обнаруженный эффект диверсификации выше, чем в изолированных поселениях, что можно считать свидетельством того, что именно диверсификация экономики городов способствует реализации агломерационных эффектов.

Отраслевая специализация города не обнаружила никакого влияния на зависимую переменную. Этот результат должен насторожить сторонников развития городских отраслевых кластеров, по крайней мере в части зрелых отраслей промышленности. Объяснений тут может быть несколько. Возможно, (1) город и городская агломерация не создают достаточной экономии масштабов для проявления положительных эффектов специализации, и специализированный кластер в обрабатывающей промышленности нуждается в большей территории, чем городская агломерация; (2) отраслевая специализация подавляет развитие дополнительных бизнесов, которые помогли бы оптимизировать организацию и управление основным производством – сократить запасы, аутсорсить производственные функции, что происходит в случае обсужденной выше диверсификации; (3) отраслевая специализация зачастую отражает влияние одного-двух крупных и старых предприятий в городе, что скорее создает рискованную зависимость от профильной конъюнктуры, чем генерирует среду однотипных взаимодействующих и конкурирующих фирм. Размер города существенно сказывается на выработке только вне зоны агломерации, а агломерационный эффект приводит к тому, что размер города перестает играть значимую роль. К такому выводу подводят все три модели. Этот результат можно интерпретировать как обнаруженное свидетельство реальной возможности преодоления «проклятия» малого размера города, если последний входит в зону влияния крупного центра городской агломерации. Иными словами, если предприятия в малых городах, расположенных по соседству с крупным городом, так же эффективны, как и предприятия в крупных городах, есть все основания рассчитывать на импульсы к развитию малых городов, генерируемые в результате развития крупных городских агломераций. Шанс на развитие при этом гораздо выше, если город

размещает разнообразные бизнесы, а не специализируется на однотипных производствах.

Литература

Лаппо Г. Городские агломерации СССР – России: особенности динамики в XX в. Российское экспертное обозрение. Удобное пространство для города // Российское экспертное обозрение. 2007. № 4–5.

Зубаревич Н. Современные тенденции регионального развития: от роста к кризису. Презентация на семинаре в НИУ ВШЭ. 2009.

Audretsch D., Feldman M. R&D Spillovers and the Geography of Innovation and Production // American Economic Review. 1996. Vol. 86 (3). P. 630–640.

Duranton G., Puga D. From Sectoral to Functional Urban Specialisation // Journal of Urban Economics. 2005. Vol. 57 (2). P. 343–70.

Gaspar J., Glaeser E.L. Information Technology and the Future of Cities // Journal of Urban Economics. 1998. Vol. 43 (1). P. 136–156.

Glaeser E. L. Are Cities Dying? // Journal of Economic Perspectives. 1998. Vol. 12. No. 2. P. 139–160.

Glaeser E.L., Kohlhase J.E. Cities, Regions and the Decline of Transport Costs // Papers in Regional Science. 2004. Vol. 83 (1). P. 197–228.

Krugman P. What's New about the New Economic Geography? // Oxford Review of Economic Policy. 1998. Vol. 14. P. 7–16.

Mills E.S., Bruce W. Hamilton, Urban Economics. 3d. ed. Glenview, IL: Scott, Foresman, and Co., 1984.

World Bank. Russia. Reshaping Economic Geography. Working Paper, April. 2011.

Е.Е. Горяченко,
Н.Л. Мосиенко

Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, НИУ Новосибирский государственный университет

ГОРОДСКАЯ АГЛОМЕРАЦИЯ КАК СОЦИАЛЬНОЕ ПРОСТРАНСТВО: ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ[1]

Происходящие в настоящее время интенсивные трансформационные процессы заставляют обратить более пристальное внимание на такой феномен территориальной организации общества, как городские агломерации. Ориентация страны на инновационную экономику влечет за собой возрастающую потребность в развитии агломераций. Новые процессы формирования и развития агломераций связаны, прежде всего, с вызовами, с которыми сталкивается Россия в настоящее время. Создание агломераций обеспечивает возможность взаимосвязанного развития их основных элементов и получения на этой основе синергетического эффекта, в связи с чем в современных условиях это рассматривается как одно из стратегических направлений пространственного развития страны, позволяющее создать опорный каркас системы управления.

Вместе с тем специфика России и ее регионов диктует существенные ограничения для форсированного развития агломераций. Для Сибири возможности создания агломераций ограничиваются не только небольшим количеством крупных центров, но и пространственной изолированностью многих городов, неразвитостью транспортных коммуникаций. С нашей точки зрения, одним из наиболее негативных моментов форсированного создания агломераций за счет стягивания населения к крупным городам и транспортным магистралям для значительной части территории страны является обезлюдение больших территорий. В этих условиях разреженная система расселения перестает обеспечивать пространственно-освоенческую и военно-политическую функции, успешное выполнение которых необходимо для безопасности страны. Кроме того, помимо позитивных моментов, процесс агломерирования может нести с собой целый ряд негативных социаль-

[1] Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ и Правительства Новосибирской области (проект 13-13-54001).

ных последствий, таких как рост преступности, обострение экологических проблем и т.п.

Традиционные подходы, ориентированные на формальные статистические критерии выделения агломераций, создаваемых «сверху» для решения производственных, экономических или управленческих задач, оказываются недостаточными для глубокого понимания процессов, происходящих сегодня в городских агломерациях. Знакомство с зарубежными исследованиями показывает, что в мировой практике накоплен разнообразный опыт институциональных форм и моделей управления агломерациями, однако невозможно найти универсальные схемы, пригодные для прямого перенесения на российскую почву. Таким образом, по-прежнему остается целый ряд «белых пятен» как в теоретическом осмыслении сущности агломерационных процессов в современной России, так и в разработке конкретных методик диагностики ситуации и оценки перспектив городских агломераций, базирующихся на комплексных междисциплинарных исследованиях.

Исходной методологической основой для анализа ситуации и оценки перспектив развития может служить представление о городской агломерации как сложной социально-экономической системе, формирующейся естественным образом, функционирование которой эффективно при наличии определенных предпосылок (более подробно см.: [Мосиенко, 2010; Горяченко и др., 2011]). Речь идет о сложной иерархически построенной системе, элементами которой служат функциональные подсистемы, обеспечивающие существование целого. В качестве таких подсистем выступают основные сферы жизнедеятельности и регулирующие их социальные институты. Каждая из этих сфер необходима для функционирования агломерации как целого, и в то же время ни одна из них не способна существовать самостоятельно без связи с остальными. Важнейшую роль в такой системе должны играть деятельность и поведение социальных групп и устойчивая система взаимодействий, порождающие социальный механизм ее функционирования, способный регулировать происходящие процессы.

Поэтому существующие подходы к городской агломерации с экономической точки зрения, с позиций теорий расселения или теорий управления, предлагается дополнить результатами социологического осмысления происходящих процессов с точки зрения социально-территориальной структуры общества и социального пространства взаимодействий субъектов территориальных отношений.

В литературе подчеркивается иерархичность социально-территориальной структуры (уровни иерархии: страна – регион – поселение), и соответственно исследования, проводимые в данной проблемной области, можно условно разделить на исследования регионального и поселенческого уровней

данной структуры; при этом большинство исследований относятся к региональному уровню. В современных условиях представляется целесообразным дополнительно выделить исследования субрегионального уровня, к которым можно отнести исследования агломераций, требующие разработки специальных методологических и методических подходов.

В предыдущих наших исследованиях разработано представление о локальной территориальной общности, представляющей собой целостную и относительно самостоятельную первичную ячейку территориальной организации общества, в качестве которой выступает совокупность людей, *объединенных социальными связями*, возникающими по поводу определенных условий жизнедеятельности на территории, где они проживают, и *сетью социальных взаимодействий* (более подробно см.: [Горяченко, 1999]).

Это не просто совокупность людей, находящихся на одной территории. Территориальная общность в нашем представлении – это особая социально-территориальная группа населения, существующая в неразрывном единстве с естественной и искусственной средами ее обитания, со специфическими механизмами функционирования и развития. Принципиальный момент – именно неразрывность социально-территориальной группы и среды ее обитания, когда изменения одного элемента неизбежно влекут за собой изменения других. Это сложный социальный организм, требующий особо внимательного отношения при любых попытках вмешательства «извне».

Важными характеристиками территориальной общности являются ее относительная самодостаточность, осознание жителями своей принадлежности, наличие у них общих интересов, гомогенность общности, интенсивность внутренних контактов, социальная солидарность. Осознание принадлежности к территориальной общности предполагает самоидентификацию индивидов со «своей» территорией, возникновение ощущения «мы» в противовес «они». В той или иной мере эти характеристики присущи и такому объекту, как городская агломерация.

В контексте теоретического представлении о социально-территориальной структуре общества, элементами которой являются территориальные общности разных типов, в отличие от обычно рассматриваемых поселенческих или региональных территориальных общностей, агломерация рассматривается как специфическая локальная территориальная общность субрегионального типа (понятие введено авторами), представляющая собой совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих локальных территориальных общностей поселенческого типа.

Уточняя критерии выделения территориальной общности, обоснованные нами ранее [Горяченко, 1994, с. 94], применительно к территориальной общности субрегионального типа, заметим, что особую роль для понимания

механизмов ее функционирования играет интенсивность внутренних связей по сравнению с внешними, имея в виду не только транспортные связи (например, маятниковую миграцию в рамках агломерации), но и социальные связи, взаимодействие жителей общности и их самоидентификацию, в силу чего наиболее важным становится изучение субъективных представлений членов общности, восприятия ими данной общности и процессов, происходящих в ней.

При этом следует иметь в виду, что в реальных условиях достаточно трудно найти общность, полностью удовлетворяющую всем сформулированным критериям, поэтому имеет смысл говорить о степени, в которой данная территориальная совокупность является локальной общностью, ее «коммьюнитивности». В частности, именно агломерация обеспечивает известную самодостаточность и локализацию в своих границах интенсивных внутренних связей, отсутствующие в современных условиях на поселенческом уровне.

В отличие от традиционных поселений (городских и сельских), функционирующих и развивающихся относительно изолированно, автономно друг от друга, городская агломерация возникает в результате интенсивных связей между близко расположенными населенными пунктами (причем как городскими, так и сельскими), границы между которыми становятся все более условными. Тесные взаимосвязи, взаимозависимость входящих в нее элементов, в отличие от автономности традиционных форм расселения, – важнейшие качества сложной системы, каковой является городская агломерация. Ее ключевые характеристики – интенсивность связей различного рода между поселениями, входящими в агломерацию, сосредоточение на ее территории инновационных процессов, творческого и научного потенциала, а также целостность рынков на территории.

Именно высокая интенсивность взаимодействий, обеспечивающая целостность жизненной среды, позволяет говорить о том, что агломерация характеризуется не только общностью территории, но и единством социального пространства [Мосиенко, 2010].

Территория в социологическом смысле – не просто объект на карте, это место, где реализуется жизнедеятельность. Два важных свойства территории – ее значение, как основы жизнедеятельности общества, и связанность с границей как социальным феноменом, говорят о том, что территория несет в себе определенный социальный смысл. Это не просто часть физического пространства – это, в том числе, пространство социальных взаимодействий. «Социальное пространство – это силовое поле, создаваемое взаимодействующими индивидами, но вместе с тем имеющее свое особое (системное) качество, отсутствующее в самих индивидах... Социальное пространство от-

крыто, не имеет четких границ, его элементы соединены в хаотическом и противоречивом единстве» [Ильин, 1996, с. 9].

В результате агломерационных процессов и благодаря близости в физическом пространстве социальные пространства поселений сливаются в одно общее пространство взаимодействий. На основании чего границы агломерационного ареала могут (и должны) очерчиваться с учетом единства социального пространства. При этом следует разделять внешние и внутренние границы. Если внешние границы очерчивают контуры агломерации, отвечая на вопрос о включенности тех или иных поселений в агломерационный ареал, то внутренние – обрисовывают структуру агломерации (задачи конкретного исследования, объектом которого является городская агломерация, могут касаться как тех, так и других видов границ).

Смысл границы как социального факта, получившего пространственное оформление, обсуждался еще Г. Зиммелем: «Граница – это не пространственный факт с социологическим действием, но социологический факт, который принимает пространственную форму» (цит. по: [Филиппов, 2008, с. 107]). Границы социальны, они есть продукт человеческой деятельности. Границы – это не просто линии на карте, обозначающие пределы определенной территории; в качестве гипотезы можно высказать идею о том, что границами в социологическом смысле являются участки пространства, на которых социальные взаимодействия малы или отсутствуют и которые находятся между полями с интенсивными социальными взаимодействиями. Применительно к агломерации аналогичную, на наш взгляд, мысль высказывает Г.М. Лаппо, автор целого ряда работ по проблематике городских агломераций: «Поскольку агломерация – совокупность элементов, находящихся в тесном взаимодействии, то ее территория отличается высокой плотностью взаимосвязей. Там, где связи сходят на нет, вернее, там, где их величина не достигает определенного минимума, проходит внешняя граница агломерации, отделяющая ее от остальной территории» [Лаппо, 1978, с. 25]. Таким образом, реальные границы агломерации связаны со снижением интенсивности взаимодействий.

Следует подчеркнуть, что границы нельзя рассматривать только в административно-территориальном смысле. Как пишет А.Ф. Филиппов, что хотя административные образования не фикция, а результат социального производства, карта административно-территориального деления не всегда бывает решающей для социолога [Филиппов, 2008, с. 252]. Особую актуальность это имеет именно в условиях городской агломерации, когда формируется открытая система расселения, административно-территориальные границы становятся все более прозрачными и нередко остаются лишь формальным препятствием на пути развития агломерационных процессов. Ин-

терес к городским агломерациям связан с поиском новых возможностей для развития вне рамок формальных административно-территориальных границ. Здесь следует подчеркнуть, что границы городской агломерации далеко не всегда можно очертить с учетом границ муниципальных образований, входящих в нее. Данный объект представляет собой некоторое «надмуниципальное» образование, обладающее новым качеством.

Таким образом, представляется, что единое социальное пространство, жизненная среда и составляют суть городской агломерации. При этом такое единство не означает, что данное пространство однородно – оно имеет внутреннюю структуру, поэтому, подходя к городской агломерации с позиции социального пространства, целесообразно выделять две группы исследовательских задач: реальных границ агломерационного ареала и внутренней структуры агломерации.

Для ее решения авторами предлагается несколько взаимодополняющих методических подходов, апробированных на примере Южно-Кузбасской и Новосибирской агломераций.

1. Основной подход, базирующийся на изложенном выше теоретическом представлении о социально-территориальной структуре общества, рассматривает границы агломерационного ареала, которые не всегда совпадают с административными границами и очерчиваются с учетом единства социального пространства. При этом внешние границы очерчивают контуры агломерации, отвечая на вопрос о включенности тех или иных поселений в агломерационный ареал, а внутренние обрисовывают структуру агломерации. Поскольку, с точки зрения авторов, для анализа границ и структуры агломерации недостаточны статистические показатели, традиционно используемые при изучении агломераций, разработана система индикаторов для выявления границ агломерационного ареала и его внутренней структуры. Эта система включает не только объективные показатели состояния потенциала, ресурсов муниципальных образований, входящих в агломерацию, и их взаимодействий (интенсивности связей), но и характеристики «локализации или распределенности по территории» образа жизни, социальных сетей, а также субъективные показатели восприятия пространства повседневной жизнедеятельности как предпосылки развития агломерационных процессов. На основе анализа «карт восприятия пространства» можно показать, что формальное пространство не совпадает с субъективным семантическим пространством, отражающим реальные процессы, происходящие на территории.

2. Другой подход к изучению структуры агломерации базируется на представлении об агломерации как целостности рынков. В качестве теоретической базы используется сочетание концепции социального пространства П. Бурдье и экономико-социологического подхода к изучению рынков. Так

как рынки (прежде всего, труда и недвижимости) естественным образом «привязаны» к территории, создавая как ограничения, так и возможности для развития экономической, социальной, культурной и других сфер жизнедеятельности, это делает их одним из оснований исследования структуры социального пространства городской агломерации. Система индикаторов для изучения структуры пространства городской агломерации, базирующаяся на характеристиках рынков, включает два основных блока:

- общие характеристики рынка, значимые с точки зрения структуры городской агломерации: состояние рынка, территориальные границы рынка, территориально ориентированные интересы и поведение основных субъектов рынка, взаимодействие субъектов рынка между собой;
- факторы, влияющие на основные тенденции развития рынка, в том числе стимулирующие расширение границ городской агломерации или создающие препятствия для этого, а также оказывающие влияние на формирование структуры пространства внутри агломерации.

3. И еще один подход к решению задачи выявления структуры городской агломерации, ее центра и субцентров, предложенный и апробированный А.Е. Карповым, базируется на картографическом методе с использованием данных о размещении по территории предприятий и организаций, имеющихся в информационной системе «ДубльГИС» [Карпов, 2012]. На наш взгляд, дополнив с его помощью предложенных выше подходов, можно получить комплексную оценку границ и структуры городской агломерации.

Интегральную оценку социального потенциала агломерации, понимаемого как совокупные ресурсы территории для функционирования и развития, с точки зрения авторов, целесообразно базировать на оценках потенциала среды и человеческого потенциала, которыми располагает агломерация. Предлагается подход к оцениванию человеческого потенциала на локальном уровне как внутреннего ресурса развития агломерации и формируемого ею качества жизни, служащего базой реализации человеческого потенциала. В отличие от общепринятого подхода к оценке человеческого потенциала, в основу которого положена концепция ООН (базирующаяся на оценках дохода, образования и долголетия), предназначенная для количественного сравнения макрообъектов (стран, регионов и т.п.), переход на микроуровень диктует необходимость разработки иной системы индикаторов и способов его оценивания.

Информационной базой подобного исследования служат данные муниципальной и ведомственной статистики, результаты наблюдения, экспертных опросов, опросов отдельных групп населения муниципальных образований. В качестве экспертов выступают руководители муниципальных образований и профильных подразделений органов местного самоуправления, руководи-

тели предприятий и организаций (в том числе транспортных), градостроители, представители науки и образования, служб занятости, агентств недвижимости, торговых сетей и т.п.

Подводя итоги сказанному, следует отметить, что агломерацию нельзя создать «сверху», можно лишь снять барьеры на пути позитивных для общества изменений и сгладить негативные последствия агломерационных процессов. Управленческие решения, которые могут быть приняты на основе информации, полученной в ходе социально-диагностических исследований, прежде всего, должны заключаться в создании условий для обеспечения интенсивных взаимодействий на территории, имеющей предпосылки развития агломерационных процессов.

Литература

Горяченко Е.Е., Мосиенко Н.Л., Демчук Н.В. Городские агломерации Сибири: предпосылки формирования и барьеры развития // Регион: экономика и социология. 2011. № 3. С. 94–112.

Горяченко Е.Е. Территориальная общность в изменяющемся обществе // Социальная траектория реформируемой России. Гл. 23. Новосибирск: Наука, 1999. С. 499–540.

Горяченко Е.Е. Территориальная общность в изменяющихся условиях // Социологические аспекты перехода к рыночной экономике: материалы к XIII социологическому конгрессу. Ч.1. Новосибирск, 1994. С. 63–86.

Ильин В.И. Государство и социальная стратификация советского и постсоветского обществ. 1917–1996. Опыт конструктивистско-структуралистского анализа. Сыктывкар: Сыктывкарский ун-т; Институт социологии РАН, 1996.

Карпов А.Е. Один из вариантов выявления структуры городской агломерации // Социология и общество: глобальные вызовы и региональное развитие [Электронный ресурс]. IV Очередной Всерос. социологич. конгресс. 23–25 октября 2012 г. Уфа. Сессия 6. Городское и региональное развитие: диагностика и решения. М.: РОС, 2012. С. 1142–1151.

Лаппо Г.М. Развитие городских агломераций в СССР. М.: Наука, 1978.

Мосиенко Н.Л. Городская агломерация как объект социологического исследования // Регион: экономика и социология. 2010. № 1. С. 163–178.

Филиппов А.Ф. Социология пространства. СПб.: «Владимир Даль», 2008.

А.А. Зайцев

Институт
экономики РАН,
Московская школа
экономики МГУ
им. М.В. Ломоносова

РЕГИОНАЛЬНАЯ ДИАГНОСТИКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ОТРАСЛЕЙ ЭКОНОМИКИ И УРОВНЯ ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Введение

При решении задач модернизации отраслей экономики страны и ее регионов, в частности, необходимо определить степень развития каждой отрасли в сравнении со своими конкурентами. Понимание развитости собственных отраслей в сравнении с другими регионами и зарубежными странами дает отдельному региону предварительные ориентиры возможных направлений заимствования более передового опыта хозяйствования и технологий. Процесс модернизации состоит из двух разных этапов [Полтерович, 2010]. На первом этапе решается задача догоняющего развития посредством широкомасштабного заимствования зарубежных технологий с целью достижения уровня мировой технологической границы по наиболее важным для российской экономики отраслям. На данном этапе для каждой отрасли необходимо определить наиболее подходящие технологии для заимствования с учетом текущего уровня развития отрасли. На втором этапе необходимо перейти к созданию собственных инноваций.

В настоящей работе сделана попытка диагностики возможных направлений заимствования технологий для целей модернизации на уровне региона. Диагностика осуществляется с помощью двух подходов: на основе анализа производительности труда и отдельной эконометрической оценки уровня используемых технологий.

В литературе, посвященной региональной диагностике [Дмитриева, 1992; Шнипер, 1996; Лексин, 2003; Кузнецова, Кузнецов, 2011], задача оценки уровня технологий не рассматривалась.

Диагностика уровня технологий и анализ производительности труда

Производительность труда может использоваться как один из показателей эффективности работы отрасли. На производительность труда влияет ряд факторов: качество рабочей силы, уровень используемых технологий, качество капитала и организация труда. На основе рейтинга производительности труда можно судить о сравнительной эффективности отраслей регионов и, отчасти, об уровне используемых технологий.

Производительность труда рассчитана по основным отраслям ОКВЭД в регионах России и 16 зарубежных странах, в число которых вошли США, Канада, Япония, Австралия и ряд европейских стран. Производительность труда рассчитывалась как отношение валовой добавленной стоимости к среднегодовой численности занятых. Показатели производительности также скорректированы на уровень цен в регионах[1]. *В настоящей работе приведены расчеты для обрабатывающей промышленности*[2]. В качестве объекта диагностики выбран один из крупнейших и в то же время диверсифицированных регионов России – Краснодарский край.

Следует отметить, что похожие расчеты производительности труда приведены в работах [Кондратьев, Куренков, 2008; Бессонов и др., 2009; Эффективная Россия.., 2009]. Отличиями настоящей работы являются: анализ производительности труда на уровне регионов, а не страны в целом; сравнение с существенно большим числом зарубежных стран; расчет производительности труда в максимально возможной отраслевой детализации.

Производительность труда в обрабатывающих производствах

Обрабатывающие производства – большая отрасль, которая включает в себя 14 подотраслей (DA-DN) различной направленности. Поэтому при анализе производительности труда по регионам важно понимать, что представляет собой обрабатывающая промышленность того или иного региона, какие подотрасли в ней доминируют.

Основу (50%) обрабатывающей промышленности Краснодарского края составляет пищевая промышленность. Таким образом, при диагностике воз-

---

[1] Корректировка проведена на основе данных по регионально-отраслевым зарплатам, т.е. была рассчитана производительность на рубли заработной платы (реальная производительность). Более точной была бы корректировка на основе данных по стоимости регионально-отраслевых корзин из цен производителей, однако такие данные не публикуются.

[2] Более полные расчеты приведены в: [Зайцев, 2013].

можных регионов для заимствования технологий необходимо отбирать регионы, по крайней мере, с похожей структурой обрабатывающей промышленности.

Как видно из расчетов (табл. 1), верхние пять позиций, как по номинальной, так и по реальной производительности труда, занимают Тюменская область, Красноярский край, г. Москва, г. Петербург и Омская область. В данных регионах доминирует нефтеперерабатывающая подотрасль (40–80% обрабатывающих производств) и металлургия (в Красноярском крае – 70% обрабатывающих производств), чем и объясняются высокие уровни производительности.

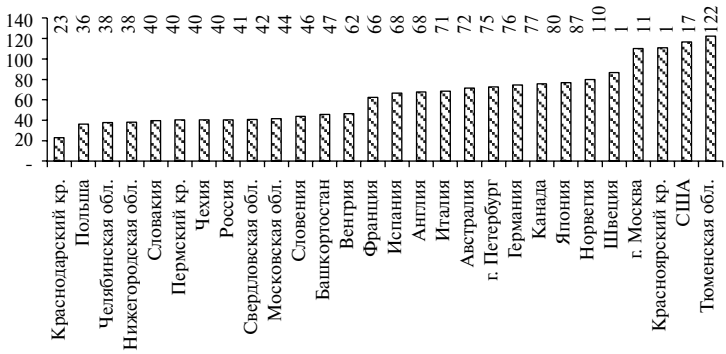
Таблица 1. Производительность труда в обрабатывающих производствах в регионах РФ (16 регионов крупнейших отраслей, руб. на занятого, 2010 г.)

№ п/п	Регион	Доля ВДС отрасли региона в общ. ВДС отрасли, %	Производительность труда, руб. на занятого	Ср. зарплата в регионе к ср. зарплате по РФ	Производитель-ность на руб. зарплаты	Рейтинг по произв. на руб. зарплаты
	Российская Федерация	100	643 951	1	2,81	
	Южный федеральный округ	6	476 822	0,85	2,45	
1	Тюменская область	3,6	1 948 630	1,61	5,30	2
2	Красноярский край	5,5	1 765 176	1,39	5,54	1
3	г. Москва	16,1	1 754 026	1,54	4,96	3
4	г. Санкт-Петербург	6,1	1 154 832	1,42	3,55	5
5	Омская область	2,0	961 524	0,86	4,89	4
6	Ленинградская область	1,8	819 957	1,25	2,88	8
7	Республика Башкортостан	3,2	727 859	0,92	3,45	6
8	Московская область	5,7	664 103	1,28	2,27	15
9	Свердловская область	4,6	648 732	1,07	2,66	10
10	Пермский край	2,8	640 934	1,03	2,72	9
11	Нижегородская область	3,0	608 845	0,87	3,07	7
12	Челябинская область	3,5	603 138	1,03	2,55	12
13	Республика Татарстан	2,6	526 973	0,93	2,47	13
14	Ростовская область	1,9	506 395	0,86	2,58	11
15	Самарская область	2,6	505 284	0,91	2,41	14
16	Краснодарский край	1,5	365 026	0,81	1,98	16

Источник: Расчеты автора на основе данных Росстата.

Краснодарский край находится на последнем месте рейтинга как по номинальной, так и по реальной производительности. Ближайшие регионы по производительности труда (из крупнейших) – это Самарская, Ростовская области и Татарстан. Однако лишь Ростовская область имеет пищевую специализацию, как и Краснодарский край. Также пищевой специализацией обладают Московская и Ленинградская области. Таким образом, Ростовская, Московская и Ленинградская области – это потенциальные доноры новых технологий для Краснодарского края.

Если сравнить производительность труда в обрабатывающей отрасли с зарубежными странами, то, как следует из рис. 1, часть российских регионов возглавляет рейтинг и превышает по производительности иностранных лидеров – США, Швецию и Норвегию.



Тыс. долл. по ППС на 1 занятого, крупнейш. 10 регионов РФ, 2010 г.

Рис. 1. Рейтинг производительности в обрабатывающих производствах в зарубежных странах и регионах РФ

Источник: Расчеты автора на основе данных Росстата, МВФ, ОНН, МБ.

Краснодарский край находится внизу рейтинга, ближайшие страны по уровню производительности – Польша, Словакия и Чехия. Соответственно опыт этих стран также подлежит изучению для поиска возможных технологий для заимствования.

Недостатками данной методики диагностики возможных направлений заимствования являются агрегированность рассчитанных показателей производительности (однако детализация – максимально возможна при использовании публикуемых Росстатом данных) и зависимость показателей производительности труда от естественных факторов конкурентоспособности региона (наличия и качества природных ресурсов, благоприятных природно-климатических условий). Иными словами, более высокие уровни про-

изводительности труда не всегда могут объясняться более высоким уровнем технологий. В связи с этим необходимо провести факторизацию показателя эффективности отрасли с выделением технологической компоненты. Данной задаче посвящен следующий подход.

Эконометрическая оценка уровня технологий

Методика и используемые данные

В основе расчетов лежит идея из макроэкономической методики оценки вклада технического прогресса в совокупный выпуск как «остатка Солоу» [Solow, 1957]: предполагая, что выпуск определяется уровнем капитала, труда и уровнем технического прогресса, последний может быть рассчитан, как разница между выпуском, трудом и капиталом с корректирующими коэффициентами.

В настоящей работе данная методика апробируется на примере отрасли выращивания зерновых. В качестве результирующего показателя удельного выпуска используется показатель урожайности зерновых и зернобобовых культур. Чтобы оценить вклад технического прогресса, необходимо построить модель урожайности на данных по регионам России и рассчитать остатки модели, которые будут служить индикатором уровня используемых технологий.

Следует отметить, что факторы урожайности зерновых культур уже исследовались ранее [Рассыпнов, Пастухов, 2011; Сидоренко, 2011; Esfandiary et al., 2009; Wajid, Hussain, 2007]. Авторы данных работ концентрируются на анализе урожайности в каком-либо одном конкретном регионе, рассматривают задачи прогнозирования и оценки факторов урожайности. В настоящем исследовании проведены анализ факторов урожайности на уровне России в целом и сравнительная оценка регионов по уровню технологий.

На показатель урожайности оказывают влияние как природно-климатический фактор, так и человеческий.

Для отражения ***природно-климатического фактора*** в работе используются:

- среднемесячная температура вегетативного периода (за май-июль);
- среднемесячная норма осадков за май-июль[3];
- качество почв: с одной стороны, это бинарная переменная, отражающая преобладание чернозема в регионе[4]; с другой стороны, для оценки

---

[3] См.: Росстат, «Регионы России».

[4] К таким черноземным регионам были отнесены (не считая кавказских регионов, которые были исключены из выборки): Краснодарский край, Ставропольский край,

качества земли была взята стоимость сельскохозяйственных угодий[5] в регионе. Более точных данных о качестве почв (например, содержание гумуса в почвах) не найдено.

К факторам «второй природы» следует отнести[6]:

- минеральные удобрения;
- органические удобрения;
- уровень капиталовооруженности отрасли региона:
  — количество тракторов,
  — количество зерноуборочных комбайнов,
  — основные фонды на одного занятого в отрасли сельского хозяйства (более узкие отраслевые данные недоступны);
- качество человеческого капитала: тестируются разные показатели уровня образования занятых в целом по региону (отраслевые данные недоступны), доля работников с высшим образованием, со средним профессиональным, работников с образованием выше среднего;
- доля яровых культур в общей площади засевов: необходимо для отражения отрицательной зависимости урожайности от доли яровых.

Предполагается, что данные факторы объясняют существенную долю вариации урожайности по регионам России, и, таким образом, остатки модели могут быть интерпретированы как вклад ненаблюдаемых технологических факторов, к которым могут быть отнесены: качество техники, культура возделывания почв, качество сортов семян, организация производства. Также сюда можно отнести и общие условия ведения бизнеса для сельхозтоваропроизводителей и уровень инфраструктурной обеспеченности.

Вклад технологий в урожайность рассчитывается как отношение остатка модели к фактической урожайности:

$$\text{Вклад технологий в урожайность (\%)} = \\ = \frac{\text{Фактическая урожайность} - \text{Прогнозная урожайность (из модели)}}{\text{Фактическая урожайность}} \times 100.$$

Отметим, что урожайность и, следовательно, технологии зависят от типа выращиваемых на территории культур – озимых или яровых.

Поэтому все регионы разбиты на три группы: преимущественно озимые (европейская часть России), смешанные культуры, специализация на яровых

Адыгея, Ростовская, Воронежская, Курская, Белгородская, Липецкая, Орловская, Тамбовская и Тульская области.

[5] Земли сельскохозяйственного назначения 1-й категории (сельхозугодия), среднее значение за 2008–2010 гг. Источник: Гос. доклад о состоянии и использовании земель в РФ.

[6] См.: Росстат. Сельское хозяйство России 2005–2009 гг.

культурах (восточнее Урала и северные регионы). *В настоящей работе представлены результаты расчетов для группы озимых регионов.*

Анализируемые данные – это пространственная выборка по 80 регионам России, значения показателей усредняются за 2005–2009 гг. для нивелирования шоков проблемных (годы засух) или слишком благоприятных годов. Из выборки исключены кавказские регионы по причине возможной ненадежности данных.

Модель урожайности и рейтинг технологий для группы регионов, выращивающих озимые культуры

В данную группу входят 27 регионов, в которых доля яровых составляет менее 50% засеваемых площадей. К этой группе относятся регионы – лидеры по урожайности и объему производимого зерна.

В начальную модель были включены все отмеченные выше переменные. После последовательного исключения незначимых переменных (отражающих физический капитала и качество человеческого капитала) была получена следующая модель (все коэффициенты значимы на 5%-м уровне, коэффициент детерминации составляет 0,9):

Урожайность = 0,15 Минеральные удобрения + 0,020 Осадки (температура – 15,17ºС) + 3,08 Чернозем – 10,71 доля яровых + 14,58.

Полученное уравнение имеет следующую интерпретацию. Автономная урожайность[7] (при отсутствии внесения удобрений и наличия чернозема) составляет 14,7 ц/га. Каждые 10 кг дополнительно внесенных минеральных удобрений ведут к росту урожайности на 1,5 ц/га. Если в регионе есть черноземные почвы (введены как фиктивная переменная), то урожайность увеличивается на 3,08 ц/га.

Как и ожидалось, наблюдается пороговая зависимость между урожайностью и климатом: осадки начинают положительно влиять при среднемесячной температуре более 15,2ºС.

Включение переменной, отражающей тип культур, выращиваемых в регионе (доля яровых), позволяет учесть различия в технологиях внутри группы. Несмотря на то что вся выборка была поделена на три группы, разброс внутри каждой все же велик. Рост доли яровых культур на 10 процентных пунктов ведет к снижению урожайности на 1,07 ц/га.

---

[7] Данная величина рассчитана как сумма константы и вклада от медианных значений климата и медианной доли яровых культур. Очевидно, что по смыслу климатический фактор не может принимать нулевые значения.

Далее на основе модели (1) произведен расчет остатков модели и *факторизация урожайности для каждого региона*.

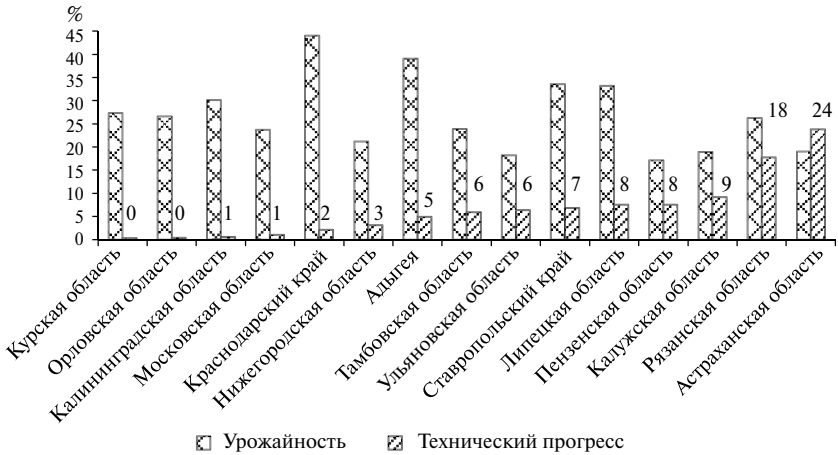


Рис. 2. Рейтинг уровня технологий

Как видно из рис. 2, высокий уровень урожайности не всегда ассоциируется с более высоким уровнем используемых технологий. Поскольку качество полученной модели достаточно высоко, то доля, приходящаяся на уровень технологий, получилась относительно небольшой. Видно, что лишь в первых двух регионах (Астраханской и Рязанской областях) вклад технического прогресса в урожайность составляет более 15%; в остальных же регионах верхней части рейтинга – 5–9%. В нижней половине рейтинга (не представлена) данный вклад отсутствует или отрицателен, что означает присутствие неучтенных факторов, снижающие фактический уровень урожайности в конкретных регионах. К таким регионам с урожайностью ниже потенциальной относятся Новгородская, Псковская и Ростовская области.

Что касается интерпретации полученных результатов, то в отношении лидеров, Рязанской и Астраханской областей, можно отметить следующие особенности. Данные регионы резко выделяются на фоне соседей типом выращиваемых культур: Рязанская область специализируется на озимых, а Астраханская область характеризуется значительно большей долей яровых культур. Рязанской области при достаточно неблагоприятных климатических условиях, а Астраханской области при существенной доле яровых, небольшом количестве вносимых удобрений и наличии осадков удается получать

достойные уровни урожайности. С этим связаны высокие оценки уровня используемых технологий. Также стоит отметить, что в данных регионах наблюдается высокое качество человеческого капитала (доля работников со средним профессиональным образованием в отрасли), а в Астраханской области дополнительно – значительное количество техники.

Интересны вклады в урожайность и других факторов. На рис. 3 изображена факторизация урожайности (регионы отсортированы по уровню технологий). Яровые культуры менее урожайные, соответственно и вклад переменной «доля яровых» отрицателен (от –22% до –27% для Нижегородской, Астраханской и Ульяновской областей). Для лучшей интерпретируемости рисунка, можно суммировать вклад доли яровых и вклад автономной урожайности.Очевидно, что в зависимости от доли выращиваемых яровых в регионе будет изменяться и автономная урожайность. Таким образом, вклад автономной урожайности с учетом доли яровых составляет в среднем 50%. Для лидеров по урожайности она ниже и составляет около 40%.

Поразительно низок вклад черноземных почв – всего 7–13%. Вклад климата может быть как отрицательным, так и доходить до 28% (Калмыкия). Отметим существенную роль минеральных удобрений – их вклад в урожайность доходит до 40–60%.

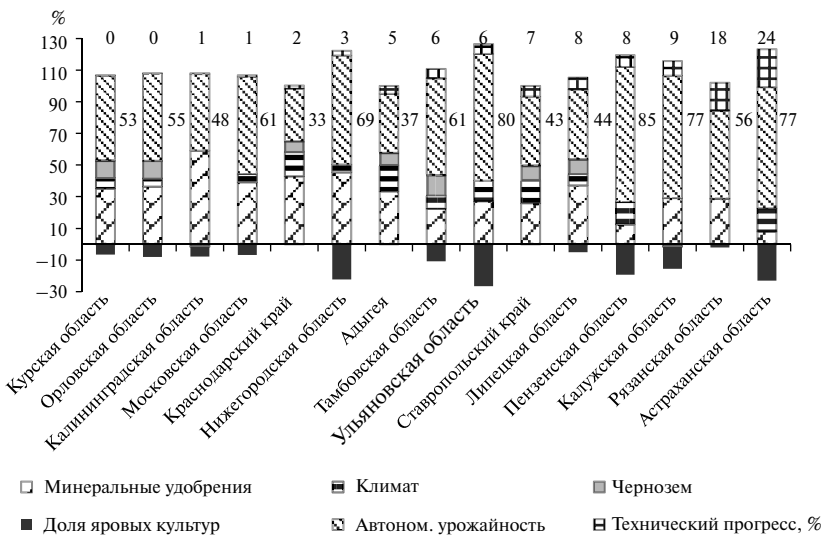


Рис. 3. Рейтинг технологий и факторизация урожайности. Озимые культуры (15 наиболее технологичных регионов)

Заключение

В настоящей работе на основе двух аналитических подходов осуществлена диагностика эффективности и уровня технологий на регионально-отраслевом уровне. Данные подходы рассматриваются как дистанционные, и дальнейшие этапы диагностики предполагают анализ на уровне конкретных технологий с привлечением экспертов и отраслевых бизнес-ассоциаций. Существенным ограничением практического применения предложенных подходов является отсутствие достаточно детализированных данных на региональном отраслевом уровне. Соответственно, сделанные выводы имеют достаточно агрегированный характер, но тем не менее они дают ориентиры для более глубокого изучения причин высоко оцененных уровней технологий в конкретных регионах.

Литература

Бессонов В.А., Гимпельсон В.Е., Кузьминов Я.И., Ясин Е.Г. Производительность труда и факторы долгосрочного развития российской экономики. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2009.

Дмитриева О.Г. Региональная экономическая диагностика. СПб.: Изд-во С.-Петерб. ун-та экономики и финансов, 1992.

Зайцев А.А. Региональная диагностика и отраслевой анализ производительности труда // Федерализм. 2013. № 1 (69). С. 57–74.

Кондратьев В.Б., Куренков Ю.В. Проблемы повышения эффективности российской экономики // Мировая экономика и международные отношения. 2008. № 12. С. 34–43.

Кузнецова О.В., Кузнецов А.В. Системная диагностика экономики региона. 2-е изд. М.: Либроком, 2010.

Лексин А.Н. Региональная диагностика: сущность, предмет и метод, специфика применения в современной России // Российский экономический журнал. 2003. №8/10.

Полтерович В.М. Стратегия модернизации российской экономики. М.: Алетейя, 2010.

Рассыпнов А.В., Пастухов Г.П. Адаптивные реакции сортов яровой пшеницы алтайской селекции к почвенным и климатическим условиям территории края // Почвенно-агрономические исследования в Сибири. Вып. 3. Барнаул: Изд-во АГАУ, 1999. С. 3–8.

Сидоренко О.В. Факторы формирования урожайности зерновых культур // Зерновое хозяйство России. 2011. № 2 (14).

Шнипер Р.И. Регион. Диагностика и прогнозирование / отв. ред. В.В. Кулешов. Новосибирск: ИЭИОПП, 1996.

Эффективная Россия. Производительность как фундамент роста. McKinsey Global Institute, 2009. Апрель.

Esfandiary F., Aghaie G., Mehr A.D. Wheat Yield Prediction through Agro Meteorological Indices for Ardebil District // World Academy of Science, Engineering and Technology. 2009. Vol. 49.

Solow R. Technical Change and the Aggregate Production Function // Review of Economics and Statistics. 1957. Vol. 39. P. 312–320.

Wajid A., Hussain K. Simulation Modeling of Growth, Development and Grain Yield of Wheat under Semi Arid Conditions of Pakistan // Agri. Sci. 2007. Vol. 44 (2).

Статистические данные:

Росстат: <http://gks.ru>.

Мировой банк: <http://data.worldbank.org/country>.

Международная организация труда: <http://laborsta.ilo.org/>.

ООН: <http://unstats.un.org/unsd/snaama/selbasicFast.asp>.

А.В. Котов,
А.Н. Пилясов
Совет по изучению производительных сил

Памяти Альберта Хиршмана (1915–2012)

СЛАБЫЕ СВЯЗИ КАК ФАКТОР СИЛЫ В НОВОЙ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Введение. Анализ силы взаимодействия агентов экономики как новый инструмент исследования региональных производственных систем

Современная постиндустриальная эпоха характеризуется многими измерениями. Она понимается через процессы деиндустриализации, нарастающей гетерогенности экономических систем, увеличение роли талантов и факторов творчества в региональном развитии. В этом ряду индикаторов также находится сила хозяйственных связей между агентами экономики. На сегодняшний день в мире выполнен цикл работ, показывающих, что существование силы производственных связей не вызывает сомнений и представляется важным явлением экономики. Это касается исследований возникновения отношений между экономическими агентами по поиску работы, объяснению развития агломераций, выбору стратегий поведения в условиях монополистической конкуренции [Матвеенко, 2013; Hauser, Tappeiner, Walde, 2007; Fliaster, Spiess, 2008; Jack, 2005; Katz, 1997; Kavanaugh et al., 2005; Levin, Cross, 2004; Ruef, 2002; Williams, Tassier, 2006]. В данных работах рассматривается тип экономических связей как исключительно поведенческий, следуя традиции Грановеттера, называя их слабыми экономическими связями, заужая понимание слабых связей только как личных контактов.

В настоящем докладе нами отстаивается принципиально иная точка зрения. Мы рассматриваем силу связей в экономической жизни как сеть нерегулярных, импульсных, спонтанных производственных контактов, которые влияют на перетоки знания между фирмами, зарождение и диффузию инноваций, особенности размещения производительных сил в постиндустриальной экономике.

Разрыв с весьма специфической и узкой социологической трактовкой «силы слабых связей» редко признается ортодоксальной неоклассической экономикой. Практически любой автор, пишущий на тему степени силы экономических взаимодействий, чувствует себя обязанным подчеркнуть тот повторяющийся факт, что в этой области в итоге все сводится к теории игр, изучению стратегий поведения своих партнеров-конкурентов, к различным стыковкам социально-экономического анализа, антропологии, психологических и поведенческих особенностей индивидов. Но если посмотреть на главный ход экономической истории за последние 200 лет, то видно, что мир производственных отношений между агентами экономики всегда был неравным. Существовали неравные отношения, по которым агенты вступали в отношения обмена и обладали неравными возможностями взаимодействия друг с другом.

В этом смысле наличие в отношениях между экономическими агентами сильных и слабых экономических связей трактуется как «естественное состояние» экономической организации общества. Эта модель существует не только «снаружи» фирмы, но и «внутри»: производственные взаимодействия могут быть постадийно связаны друг с другом или представлять собой сеть, ряд явных или неявных отношений между производственными модулями. Эта модель противопоставляется экономике линейно связанных производственных цепочек.

С помощью сильных связей обеспечивался эффект экономии на масштабе в индустриальную эпоху, а слабые экономические связи возвышаются в своем значении в условиях гетерогенности, качественного разнообразия субъектов местной экономики по размеру, по виду экономической деятельности, по культурным ценностям, этнической самоидентификации и др.

Таким образом, слабыми экономическими связями являются такие не полностью формализованные производственные связи, которые позволяют максимизировать полезность сети экономических агентов, внедрить инновации, обеспечить целый ряд преимуществ для своих членов (таких как доступ к материальным и нематериальным ресурсам) на основе не только непосредственно связанных хозяйственных цепочек, но в первую очередь косвенных, с движением в сторону децентрализации и аутсорсинга производственных процессов, краткосрочности и непредсказуемости информационных обменов. Развитие слабых экономических связей объективно вынуждено условиями глобализации, возрастанием внешних рисков, быстротой обновления новых технологий и растущей экономической ролью факторов нового знания и производственных инноваций.

Анализ не только направленности, но и силы связей между элементами общественных систем, не являются абсолютно новым исследовательским приемом. Около 40 лет назад социолог М. Грановеттер в своей получившей

широкий резонанс статье «Сила слабых связей» анализировал силу связей при взаимодействии людей в процессе поиска работы и пришел к парадоксальному выводу о колоссальном значении случайных, дискретных, спонтанных взаимодействий [Granovetter, 1973]. У региональных экономистов особого внимания к ним не было. Как в России, так и в мире очень редко используется этот прием в анализе – даже несмотря на то что для понимания сути современных производственных процессов он явно напрашивается.

Между тем мы убеждены, что перенос подхода социологов от «силы связей» в региональную экономику может быть весьма конструктивным и актуальным. Например, невозможно объяснить новое общественное и географическое разделение труда, в частности феномен субконтрактинга и аутсорсинга, блочно-модульную организацию современных производственных процессов, вахтовый метод организации работ на месторождениях Севера и Арктики, маятниковую миграцию в крупных метрополитенских ареалах.

Эффект слабых экономических связей Грановеттера – Хиршмана эмпирически осваивается нами через исследование отраслевой, территориальной и институциональной структур региональной хозяйственной деятельности. Эти три грани практически полностью охватывают структуру современной региональной экономики. Отраслевой срез значения слабых производственных связей рассматривается на примере межотраслевого баланса, территориальный – на примере трансформации региональных рынков труда, институциональный – при описании организационной структуры современной региональной экономики с повсеместно возрастающей ролью сетей малого и среднего бизнеса.

Полувековые сдвиги в природе национального межотраслевого баланса как индикатор нарастающей силы слабых связей в российской экономике

В работе А. Хиршмана «Стратегия экономического развития» впервые была предложена структуризация межотраслевых связей по их силе [Hirschman, 1958]. Он выделил четыре категории отраслей (табл. 1).

На основе межотраслевых балансов СССР в укрупненной номенклатуре 1950–1970 гг., составленных коллективом под руководством Ю.В. Яременко, данных межотраслевых балансов СССР ИНП РАН 1980–1989 гг., опубликованных таблиц «затраты – выпуск» для России за 2000–2006 гг. нами вычислены средние темпы роста каждой группы отраслей в совокупности за три временных отрезка [Яременко, 1999] (табл. 2).

Таблица 1. Классификация отраслей по А. Хиршману

Группа отраслей	Характеристика связей	Перечень (примеры)
Промежуточные производства (1-я группа)	Сильные связи с потребителями и поставщиками	Черная и цветная металлургия, химическая промышленность
Финишные производства (2-я группа)	Сильные связи с поставщиками, слабые – с потребителями	Машиностроение и металлообработка, промышленность строительных материалов, легкая и пищевая промышленность, лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность
Производство промежуточной первичной продукции (3-я группа)	Слабые связи с поставщиками, сильные – с потребителями	Топливная промышленность, электроэнергетика, сельское и лесное хозяйство
Производство финишной первичной продукции (4-я группа)	Слабые связи с поставщиками и потребителями	Транспорт и связь, торговля, услуги

Таблица 2. Средние темпы роста групп отраслей в структуре I квадранта межотраслевого баланса СССР – России в 1950–2006 гг.

Группа	1-я группа. Промежуточные производства: сильные связи с поставщиками и потребителями	2-я группа. Итоговые производства: сильные связи с поставщиками, слабые – с потребителями	3-я группа. Промежуточная первичная продукция: слабые связи с поставщиками, сильные – с потребителями	4-я группа. Итоговая первичная продукция: слабые связи с поставщиками и потребителями
1-я	1,207	0,877	1,130	**1,183**
2-я	0,937	0,870	1,320	**1,400**
3-я	0,830	0,950	0,970	**1,007**
4-я	0,793	0,870	1,023	**1,103**

Потребление четвертой группой отраслей (транспорт, связь, услуги, торговля) продукции других групп по темпам роста выше, чем у остальных. Таким образом, с помощью методологии «затраты – выпуск» возможно описать сдвиг национальной экономики в сторону «слабых связей».

Новая природа регионального рынка труда как индикатор проявления слабых экономических связей в территориальной структуре производства

Слабые экономические связи в исследовании региональных рынков труда хорошо объясняют сервисный характер современной региональной экономики. Динамика занятости, сдвиги в распределении рабочего времени, развитие агломераций – все эти новые феномены увязываются в единую системную картину укрепления значения «слабых» экономических секторов экономики, увеличения роли присущих им слабых экономических связей во всей экономической системе, для всех четырех ее секторов.

Аналогичный процесс характерен не только для национального, но и для макрорегиональных рынков труда. Положительную динамику сдвига занятости в сторону «слабых» экономических секторов в 2000–2009 гг. демонстрируют Центральный (6,7%), Поволжский (6,1%), Сибирский (5,5%), Северо-Западный федеральные округа (1,3%). Нулевая динамика отмечается в Уральском, отрицательная – в Дальневосточном (–1%), Южном (–3,7%), Северо-Кавказском (–7,2%) федеральных округах.

Подход от слабых связей по-иному расставляет акценты в хозяйственных мерах по улучшению социально-экономической ситуации в тех трех федеральных округах (Дальневосточном, Южном, Северо-Кавказском), в которых обнаруживается негативная долгосрочная тенденция нарастания секторов сильных экономических взаимодействий. Традиционные рецепты расширения самозанятости, более внятного решения земельных вопросов для развития малого бизнеса, необходимости диверсификации экономической структуры монопрофильных городов и регионов теперь переинтерпретируются в мотив наращивать слабые экономические взаимодействия субъектов местной экономики между собой и с внешними экономическими акторами в соседних регионах, стране и с иностранными.

Рост доли занятых в сервисной деятельности, для которой характерны слабые (нерегулярные, диверсифицированные по контактам, спонтанные) взаимодействия участников, и увеличение доли работников, которые ежедневно коммутируют из дома на работу и обратно, оказываются феноменами, тесно увязанными друг с другом. Интегрирующим их фактором выступает новая, возрастающая, роль слабых экономических взаимодействий в обоих случаях.

Рост экономического значения сетей малых предприятий как отражение роли слабых связей в организационной структуре производственной системы региона

Эффективность малых предприятий определяется не столько размером, позволяющим гибко и быстро принимать решения, сколько степенью интеграции в различные сети. В отличие от прочно сцементированных внутри вертикально интегрированных структур сети малых предприятий более вариативны и мобильны. За счет активного взаимодействия внутри локализованной сети малых и средних фирм, которая приводит к быстрому усвоению новых навыков и компетенций друг у друга, в региональной экономике достигается новая экономия на масштабе, принципиально отличная от индустриального времени.

Работа малых предприятий на слабых связях с потребителями товаров и услуг и друг с другом не отрицает действие сильных связей, характерных, например, для внутренней среды крупных предприятий. Малый бизнес не противостоит им – он участвует вместе в инновационном процессе, занимает те ниши рынка, которые оставлены крупными корпорациями.

В Белгородской и Томской областях рост организаций малого бизнеса в 2000–2009 гг. среди пула всех организаций составил 33 и 25% соответственно. Это один из самых высоких темпов роста числа малых фирм в российских регионах в этот период, который свидетельствует о стремлении белгородских и томских властей построить новую структуру экономики на слабых экономических связях. Пример Республики Коми, в которой рост доли организаций малого бизнеса составил 21%, подтверждает, что нефтедобывающий регион способен постепенно провести фундаментальное переформатирование организационной структуры своей экономики. Возвышение малого бизнеса в Республике происходит с одновременным снижением доли 3-й группы отраслей (промежуточная первичная продукция: электроэнергия, сельское и лесное хозяйство и т.д.).

Новое общественное и географическое разделение труда России как манифестация силы слабых связей

К. Маркс писал о том, что «необходимость распределения общественного труда в определенных пропорциях никоим образом не может быть уни-

чтожена определенной формой общественного производства, – измениться может лишь форма ее проявления» [Маркс, Энгельс, 1964, с. 460–461]. Не являются ли слабые экономические связи новой формой его проявления?

Общественное разделение труда в индустриальную эпоху характеризовалось процессами концентрации и специализации в крупных отраслях промышленного производства (черная и цветная металлургия, химическая промышленность, автомобилестроение и др.). Главный фактор обособления производственных ячеек состоял в дифференциации условий и орудий труда, производственных факторов в виде природных, материальных и человеческих ресурсов.

В постиндустриальную эпоху важнейший новый акцент в разделении труда заключается в разной степени контактоемкости отраслей и видов экономической деятельности. При этом, как правило, более контактоемкие виды экономической деятельности опираются на слабые взаимодействия участников, и, наоборот, менее «коммуникабельным» отраслям присущи более сильные экономические контакты (при этом с меньшим числом участников, а нередко и только с одним).

Расщепляющие потоки трудовых ресурсов по отраслям с сильными и слабыми взаимодействиями участников по-новому объясняют мысль Ф. Энгельса, что «с разделением труда разделяется и сам человек» [Маркс, Энгельс, 1964, с. 303]: работник малых предприятий сервисных отраслей, конечно, экономически ведет себя иначе, чем работник индустриальных заводов-гигантов. Его экономическое благосостояние, карьерное продвижение в значительно большей степени зависят от способности поддерживать спектр слабых связей, спонтанных экономических взаимодействий с другими субъектами экономики.

Развитие слабых связей приводит сегодня к становлению новой формы территориального и общественного разделения труда. Преимущества «слабых связей» конструируются в теории организации производства в виде процессов аутсорсинга и субконтрактинга. В случае аутсорсинга и субконтрактинга реализуются выгоды от фундаментального изменения межфирменных отношений, которые становятся сетевыми: отношения материнской фирмы со всеми своими субконтракторами – это отношения не субъектов рынка, а партнеров по одному производству.

Трансформация характера связей промышленных фирм влияет на выбор организационных форм территориального разделения труда. Территориально-производственные комплексы (ТПК) характеризовались сильными межфирменными экономическими связями, что вполне соответствовало духу индустриальной эпохи, сцепленностью и жесткой взаимозависимостью производственных стадий.

Слабые связи «отрицают» прежнее индустриальное производство. Они трансформируют прежние ТПК в новые производственные кластеры. Ключевое отличие между ними: в кластерах межфирменные взаимодействия участников «слабее», выходят за рамки чисто технологических к информационным, институциональным, коммуникационным. Еще слабее межфирменные взаимодействия на технологических платформах, которые имеют природу постоянно меняющейся сетевой структуры, со свободой входа и выхода участников.

Заключение

Концепция слабых связей представляет собой новый методический инструмент для понимания сущности современных региональных экономических процессов. Она способна описывать и объяснять присущие современной экономике феномены, которые менее полно схватываются с помощью традиционного методического аппарата, разработанного для экономических реалий индустриальной эры.

В индустриальную эпоху изучались преимущественно централизованные системы с элементами, прочно связанными линейными связями. Обратные связи включались в рассмотрение как исключение, не были правилом для таких жестко организованных систем. Конечно, это были системы с доминирующими сильными связями между элементами.

В то же время новые системы современной эпохи организуются на принципах слабых связей между элементами, значение которых теперь существенно выше, чем раньше. Слабые связи придают системам новое качество: они становятся корпускулярными, часто децентрализованными, с колоссальной ролью обратных и нелинейных связей. Внутренний каркас таких систем формируется постоянно переконфигурируемыми сетями элементов. Такие производственные системы находятся в состоянии динамического равновесия, в постоянной изменчивости, а вариативность связей между узлами сети обеспечивает оперативный ответ на постоянно возникающие внешние вызовы.

Литература

Маркс К., Энгельс Ф. Собр. соч. 2-е изд. М., 1964. Т. 32. С. 460–461; Там же. 1961. Т. 20. С. 303.

Матвеенко В.Д. Слабые связи, нерациональное использование ресурсов и развитие агломераций // Материалы XIV Апрельской международной научной

конференции по проблемам развития экономики и общества. 2013 [Электронный ресурс]. <http://conf.hse.ru/2013/program>

Российская межотраслевая модель [Электронный ресурс]. <http://www.macroforecast.ru/>

Система таблиц «затраты – выпуск» [Электронный ресурс]. <http://gks.ru>

Федоренко Н.П. (ред.). Методы народнохозяйственного прогнозирования. М.: Наука, 1985.

Юдин Э.Г. Методология науки. Системность. Деятельность. М.: Эдиториал УРСС, 1997.

Яременко Ю.В. Приоритеты структурной политики и опыт реформ. М.: Наука, 1999.

Granovetter M.S. The Strength of Weak Ties // The American Journal of Sociology. 1973. Vol. 78 (6). P. 1360–1380.

Hauser C., Tappeiner G., Walde J. The Learning Region: The Impact of Social Capital and Weak Ties on Innovation // Regional Studies. 2007. Vol. 41. No. 1. P. 75–88.

Hirschman A. The Strategy of Economic Development. Yale University Press, 1958.

Fliaster A., Spiess J. Knowledge Mobilization through Social Ties: The Cost-Benefit Analysis // Schmalenbach Business Review. 2008. Vol. 60. No. 1. P. 99–117.

Jack S.L. The Role, Use and Activation of Strong and Weak Network Ties: A Qualitative Analysis // Journal of Management Studies. 2005. Vol. 42. No. 6. P. 1233–1259.

Kavanaugh A.L., Reese D.D., Carroll J.M., Rosson M.B. The Information Society // An International Journal. 2005. Vol. 2. No. 2. P. 119–131.

Ruef M. Strong Ties, Weak Ties and Islands: Structural and Cultural Predictors of Organizational Innovation // Industrial and Corporate Change. 2002. Vol. 11. No. 3. P. 427–449.

Tassier T. Labor Market Implications of Weak Ties // Southern Economic Journal. 2006. Vol. 72. No. 3. P. 704–719.

Levin D.Z., Cross R. The Strength of Weak Ties You Can Trust: The Mediating Role of Trust in Effective Knowledge Transfer // Management Science. 2004. Vol. 50. No. 11. P. 1477–1490.

Williams P.M., Katz J.A. Gender, Self-Employment and Weak-Tie Networking through Formal Organizations // Entrepreneurship & Regional Development. 1997. Vol. 9. No. 3. P. 183–198.

К.В. Криничанский

Южно-Уральский государственный университет (НИУ)

ВЛИЯНИЕ НЕДОСТАТКА ПОЛИТИЧЕСКОЙ КОНКУРЕНЦИИ В РОССИИ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПОЛИТИКИ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

Главной идеей доклада послужило то, что нехватка политической конкуренции на федеральном и региональном уровнях, выраженная в доминировании одной политической партии, опирающейся на поддерживаемые властью ресурсные преимущества, ведет к проблемам достижения эффективности, несостоятельности *ex ante* политики развития регионов.

Мы изучаем следующие вопросы: 1) выявление издержек асимметричной информации применительно к связке «центр – регион»; 2) влияние дефицита соревновательности среди политиков на выбор инструментов политики и реализуемых проектов.

Теоретической базой исследования являются работы Дж. Стиглера, Дж. Беккера, Ж.-Ж. Лаффона, Ж. Тироля, Дж. Сартори, В. Мау, В. Тамбовцева, А. Зудина и других авторов [Stigler, 1982; Becker, 1985; Лаффон, 2008; Tirole, 1994; Sartori, 1995; May, 2012; Тамбовцев, 2012; Зудин, 2010*а*; 2010*б*].

Усилия федерального центра в России, направленные на построение вертикали власти, предпринимавшиеся в нулевые годы, имели разумные цели: укрепление авторитета власти, предотвращение угрозы распада страны, обеспечение политической и социальной стабильности. Эти цели сводились к еще одной – обеспечению условий для экономического роста. Укрепляя вертикаль, центр использовал разные инструменты и механизмы, проникающие в политический рынок, сферу финансовых отношений между уровнями власти, реальную экономику (масштабы присутствия в ней государства). Побочными эффектами этого стали значительное изменение политического рынка и количественная и качественная трансформация элит федерального и регионального уровней.

Сформировавшаяся модель государственного и политического устройства и управления России как федеративного правового государства получила ряд особенностей. Российский случай федерализма долгое время включал институт непрямых выборов глав субъектов федерации, противоречащий идее децентрализации государственной власти. Даже изменившийся порядок выдвижения кандидатов и выборов таких должностных лиц при сложившейся системе не обеспечивает восстановление должного уровня демократизма в управлении государством. Политика усиления авторитета власти (главным образом, центральной) подменяется политикой узурпации, а многопартийная модель – ее производной. Адекватными понятиями для обозначения типа российской политической системы могут быть: «полуторапартийная демократия» [May, 2012], «модель однопартийного доминирования» [Грин, 2011; Зудин, 2010*a*], «модель партийного картеля с “предоминантной” партией» [Зудин, 2010b; Sartori, 1995]. В настоящее время наблюдается перемещение в сторону «модели однопартийного доминирования», о формировании которой как о сложившемся факте можно будет говорить после того, как ближайшие выборы в российский парламент закончатся победой «Единой России»[1].

Посткризисный период обнаружил, что достигнутая стабильность – необходимое, но не достаточное условие долгосрочного роста. Наряду со стабильностью (устойчивость которой может быть поставлена под сомнение) политическая модель генерирует немалые издержки. Сконцентрируем внимание на *издержках асимметричной информации*.

В середине 2000-х политическая система России приобрела характеристики моноцентрической модели. Государственные институты на региональном уровне представляют собой комбинацию из «ручного» (главы региона, одобренного президентом) представительного органа (роль членов которого чрезвычайно слабо соотносится с содержанием предвыборных программ или «наказами избирателей») и слабого исполнительного органа[2]. Ограниченность конкуренции между партиями (отдельными политиками) на политическом рынке определяет недееспособность механизма трансмис-

---

[1] Данные определения не описывают всю систему, но только часть, относящуюся к полю деятельности и соперничества политических партий. Конфигурация партийной системы в стране тесно корреспондирует с моделью патронального президентства и определяющими его институтами. В работе не принимаются во внимание сценарии ухода от модели патронального президентства.

[2] Заметим также, что построенная модель бюджетного федерализма, судя по замыслу разработчиков, должна не только обходиться без обязательного функционирования политического федерализма, но и служить механизмом поддержания экономического роста и сохранения контроля за этим процессом со стороны центра.

сии предпочтений избирателей в реальную политику в регионах и деполитизацию региональных элит[3]. Можно было бы ожидать, что в этих условиях центр станет задавать также и систему целеполагания, однако этого не происходит[4]. Это сочетается со стремлением центральной власти закрепить за собой определение критериев оценки эффективности работы глав субъектов и решающее суждение об эффективности работы органов государственного управления регионов.

Модель «электорат – демократически избранный политик» фактически подменяется моделью «центр – губернатор». Обе стороны здесь являются агентами по отношению к электорату-принципалу. Однако де факто выстраиваемые коммуникации обнаруживают себя как отношения «принципал – агент»[5]. *Центр вытесняет электорат с позиций принципала на данном уровне отношений*, и агентские отношения приобретают свою специфику, которая в части возникновения и перераспределения информационных рент состоит в следующем. Региональный политик, поставленный в зависимость от центра, сталкивается с двойной дилеммой: как представитель населения региона, он должен строить стратегию, позволяющую маневрировать между необходимостью удержания популярности и удовлетворения интересов стоящих

---

[3] Несмотря на то что присутствие бизнеса в выборных органах власти и местного самоуправления в последнее десятилетие выросло, этот рост нельзя назвать качественно выигрышным. Контроль власти был интересен преимущественно лицам, мотивированным удержать или создать механизмы извлечения рент. Наш анализ состава местных легислатур в Челябинской области показал, что среди представителей бизнеса в них преобладают предприниматели и менеджеры организаций ЖКХ (энергетики, водоснабжения, управляющих компаний), транспорта, социальной инфраструктуры (здравоохранения, социальных услуг). Региональный парламент контролируется крупнейшими бизнес-структурами региона (металлургии, машиностроения). Бизнес, представляющий иные сектора, часто отдаляется от прямого политического участия и слабо позиционирует себя как группу давления. В связи с этим рассмотрение «нового бизнеса» в определении Е. Ясина и соавт. [Состоится ли новая модель..., 2013] как выраженной «группы интересов», реального игрока, обусловливающего процессы политического порядка, не вполне корректно.

[4] Ожидания в отношении установления подобного порядка высоки. Провинциальная бюрократия высказывает живую заинтересованность в том, чтобы центр задавал и детализировал цели развития большого спектра секторов, под которые проще подгонять региональные стратегии, проецировать их на уровень региональных и муниципальных программ. Удерживая себя от подобного дирижизма, центральное правительство все же вторгается в пространство региональных и местных полномочий и предметов ведения средствами бюджетной политики.

[5] Центр играет решающую роль в выборе губернатора. Он определяет его основные задачи, задает формат двусторонних связей, осуществляет мониторинг и контроль и несет соответствующие издержки.

за ним групп; как представитель партии (в случае с главой региона – представитель президента) он должен соблюсти баланс интересов центра и групп давления. Предположительно, регионалы вступают в сговор с центром, распределяя информационную ренту и прочие выгоды, т.е. предпочитают вторую стратегию. Они принимают условия контракта, специфицированные центром, прилагая усилия к тому, чтобы их деятельность ассоциировалась с достижением важных по мнению центра результатов, и в расчете на минимальное внешнее вмешательство в их внутренние дела. В действительности имеют место сговор и игра, связанная с дележом, обнаруживающая и другие особенности, например, признаки вассалитета.

Это *ex ante* определяет дефицит усилий регионального политика в части решения проблем регионального развития. Центр не задает и не может адекватно задавать вектор такого развития, а его излишнее давление на политическом рынке, конституирующее конфигурацию политической конкуренции в регионах, порождает дефекты в системе целеполагания и невозможность повышения эффективности посредством контроля. Характерная иллюстрация: правительство региона успешно защищает в Минрегионе России программу строительства нового жилья, губернатор отчитывается об ее исполнении, но жителей в конечном счете не устраивает ни качество вводимого жилья, ни способы решения вопроса о выделении земельных участков под застройку (уплотнение, способы выкупа участков), ни нерешенность сопряженных вопросов (автодороги, автостоянки, сговор в секторе услуг управления домами, качество и стоимость услуг ЖКХ, строительство объектов социальной инфраструктуры). Формальный индикатор «качества жизни» – обеспеченность «квадратными метрами» одного жителя – возрастает, тогда как удовлетворенность населения состоянием дел (доступностью качественного жилья, благоустройством и т.д.) не растет, а относительная привлекательность жизни в провинции снижается.

То, что действия, фактически предпринимаемые исполнительной властью в регионах, слабо корреспондируют с потребностями жителей и не могут быть охарактеризованы как воплощение политики развития, приводит к тому, что рейтинги региональных глав и правительств тотально и хронически оказываются низкими[6]. Политик проявляет заинтересованность в действиях, которые позволяют ему достичь *видимого* для центральной власти успеха (центр должен заметить этот успех), но абсолютно не значимого с позиции электората. Этот «успех» в совокупности с формальными и неформальными

---

[6] Начиная с 2000 г. худшие показатели среди индексов доверия государственным институтам по оценке Левада-Центра демонстрируют региональные власти и Госдума РФ.

способами межбюджетного взаимодействия становится фактором поддержания лояльности центра и получения трансфертов и оказывается важным для решения задач поиска источников доходной части регионального бюджета.

При этом *избиратели не имеют каких-либо прав на оценочное суждение*. Доминирование номенклатурных партий обнуляет степень воздействия избирателей на решения, от которых зависит уровень их собственного благополучия, так как политический рынок закрыт для конкурентов. Попытка модернизировать и сделать более открытой систему госуправления посредством вменения в обязанность подготовки и публикации комплекса показателей эффективности деятельности[7], среди которых оказываются и построенные на базе опросов, не компенсирует ущербности политической системы, но делает ее еще более манипулируемой[8]. Участие граждан в опросах, проводимых во исполнение нормативных актов, вводящих порядок оценки эффективности исполнительных органов субъектов федерации и муниципальных образований, нельзя признать вовлечением граждан в систему мониторинга и контроля деятельности органов исполнительной власти и местного самоуправления: 1) опросы охватывают крайне ограниченную часть граждан, имеют недостатки репрезентативности; 2) если они и могут составлять компонент механизма мониторинга, то в части контроля за деятельностью чиновников они оказываются ни причем (выводы и коррекционные действия остаются за властью); 3) опросы могут и должны быть нацелены на выявление оценки удовлетворенности граждан уровнем доступности и качества услуг, *получаемых ими на муниципальном уровне*. Оценки, подобные «Удовлетворенности населения деятельностью органов исполнительной власти субъекта федерации (процент от числа опрошенных)», содержат в себе слишком много ситуативных и личностных компонент. Еще одно искажение системы следует из того, что избираемые политики оказываются защищенными от критики, в силу введения в регионах модели «губернатор – глава правительства региона», а в муниципалитетах – «мэр – сити-менеджер».

В отсутствие более продвинутых технологий выявления общественных предпочтений и формирования представления об общественном консенсусе

---

[7] См.: Указы Президента РФ от 28.06.2007 г. № 825 и от 21.08.2012 г. № 1199 «Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации»; от 28.04.2008 г. № 607 «Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов»; Распоряжение Правительства РФ от 11.09.2008 г. № 1313-р.

[8] Уровень доверия к институтам власти не позволяет рассчитывать, что вводимые новейшие технологии проведения опросов, такие как электронное (по сети Интернет) голосование, приведут к формированию объективных (исключающих подтасовки) оценок и рейтингов.

единственным способом наделения населения правом на оценочное суждение может быть только его полноценное вовлечение в политический процесс. Действующая политическая модель в России лишает население реальной возможности выбора. Политическое соперничество оказывается бессодержательно, так как оппозиция лишена возможности ответственно давать предвыборные обещания, тогда как инкумбент слишком уверен в своей силе, чтобы всерьез реагировать на критику. Избиратели отвечают на это отказом в доверии силе, оппонирующей партии власти. Выборы перестают играть роль развилки, которая потенциально может привести к изменениям и разрешению накопившихся проблем.

Сложившаяся модель приводит к размыванию понятия меры компетенции и ответственности региональных парламентов, губернатора, правительства региона, что снижает качество проводимой субъектами федерации политики развития. Обратной стороной модели и эффектов асимметричной информации является устойчивая востребованность механизма «ручного управления». До федерального уровня не доходит существенная информация о тенденциях в социально-экономической сфере в регионах. Паралич власти в решении первоочередных проблем четко фиксируется общественным мнением: первые места в списке событий, оцениваемые гражданами как важнейшие, регулярно занимают те, которые являются следствием описанного механизма. В 2009 г. это был пожар в клубе «Хромая лошадь», в 2010 г. – аномальная жара и лесные пожары, в 2012 г. – наводнение в Крымске и Геленджике [Общественное мнение, 2010–2012].

Существует множество способов описания того, как дефицит соревновательности среди политиков усугубляет проблему асимметричной информации при выборе общественных проектов и влияет на выбор инструментов и проектов. Так, в модели Коата и Морриса (1995 г.) [Лаффон, 2008, с. 27–28] политики делятся на «хороших» и «плохих». И те и другие действуют в пользу групп интересов. Первые выбирают проект, распределяющий богатство в пользу групп интересов, только если он оказывается эффективным. Вторые осуществляют проект, даже если он неэффективен. Несмотря на то что в равновесии оказываются оба типа политиков, политическое соревнование может обеспечить структурирование политической игры для избежания больших отклонений от второго наилучшего. Наш случай, а именно, дефицит соревновательности среди политиков, отнимает у системы этот шанс. Электорат утрачивает возможность дифференциации политиков, а существующие «хорошие» политики теряют стимул сигнализировать гражданам о своем типе ввиду высоких издержек сигнализирования. Это порождает такие последствия, как низкое качество строительства и ремонта дорог, углубление проблем повышения качества услуг в сферах здравоохранения и

образования, низкие стандарты предоставляемых услуг в системе ЖКХ при возрастающей плате граждан за эти блага.

Относительно *издержек своекорыстного поведения и выявления альтернатив*. Логично полагать, что выбор того или иного набора инструментов политики регионального развития обязан следовать определенной доктрине, но так происходит только до известной степени. Применяемый органами управления инструментарий почти одинаков и выбор состоит в том, чтобы усилить либо ослабить воздействие того или иного инструмента. Проблема в том, что часто инструменты политики – это закрепленные за ведомствами полномочия с соответствующим финансированием. Поэтому процесс выбора инструментов политики оказывается игрой торга или дележа, а система оценки эффективности политиков (региональной власти), построенная на основе критериев, принимающих в расчет «освоенные ресурсы», – бессмыслицей. Среди прочего здесь возникает эффект завышения затрат бюджетов программ. Подчинение работы бюрократической системы внешнему контролю, обеспечиваемому фактором политической конкуренции, меньше позволило бы инструментам, облаченным в ведомственные полномочия, жить своей жизнью и восстановило бы их связь с целями (доктриной, концепцией) политики, а не с частными целями бюрократии и иных групп специальных интересов.

Наконец, замечание относительно *издержек оппортунистического поведения и эффекта «безбилетника»*. Отсутствие действенной политической конкуренции способствовало консервации существующей системы межбюджетных отношений с ее порядком изъятий и дотаций. Региональная власть покинула это поле дискуссий и приспособилась к существующему режиму. Группы интересов, стоящие за правящей партией, извлекают свою ренту в процессе борьбы за трансферты и распределение дотаций. Издержки изменения модели для отдельных представителей этих групп (и тем более для их конкурентов) оказываются запретительно высокими и сдерживаются эффектом «безбилетника». Дополнительная выгода региональной власти состоит в минимизации ответственности (главные критерии – внутренняя стабильность и лояльность электората на выборах по отношению к власти). Фактически регионалы лишены стимула улучшать бизнес-среду, повышать инвестиционную привлекательность регионов.

Помимо того, что наш общий вывод состоит в том, что эффективность политики регионального развития, равно как построение новой модели роста в России, требует *изменения дизайна политической системы* и *повышения роли политической конкуренции*, встает вопрос о способах достижения этого. В политической области должна быть обеспечена интеграция активного общественного меньшинства в политику. Этому препятствует маргинализация

протеста и ангажированность региональных элит. Также можно ожидать, что Кремль продолжит оказывать давление на доминантную партию, побуждая ее трансформироваться от номенклатурного образца к образцу политического лидерства. Институциональные способы – это развитие начатых в 2012 г. преобразований, в частности устранение муниципального фильтра из механизма выдвижения кандидатов на пост главы региона. Эффективный экономический способ – снижение присутствия государства в экономике и ослабление влияния «ресурсных асимметрий» [Грин, 2011, с. 23].

Что может зависеть от самих регионов? Подобный вопрос был поставлен Н. Зубаревич перед участниками круглого стола «Могут ли регионы стать драйверами модернизации?» в ходе XIV Международной научной конференции НИУ ВШЭ. Если ожидать от регионов оживления интереса к собственному развитию, то, по выражению участника круглого стола Н. Петрова, это будет происходить скорее реактивно, чем активно. Основными препятствиями этому служат: низкое качество политических элит в регионах, которые (в отличие от ситуации начала 1990-х годов, когда также наблюдалось ослабление центра) гораздо менее сильные, менее самостоятельные, менее способные к действию, склонные к рентному поведению; ослабленная экономика; низкое качество социального капитала. Активизации регионов можно ожидать только после того как центр позволит выдвигаться в них лидерам, которые сформировались в регионе и являются продуктом политической и экономической конкуренции в регионе.

Литература

Грин К.Ф. Политическая экономия авторитарного однопартийного доминирования // Полития. 2011. № 1.

Зудин А.Ю. К «сообществу элит»? Трансформация политического режима в России // Общественные науки и современность. 2010*а*. № 5.

Зудин А.Ю. К «сообществу элит»? Трансформация политического режима в России // Общественные науки и современность. 2010*б*. № 6.

Лаффон Ж.-Ж. Стимулы и политэкономия. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2008.

Мау В. Экономика и политика в 2011: глобальный кризис и поиск новой модели роста // Вопросы экономики. 2012. № 2.

Общественное мнение. 2010. М.: Левада-Центр, 2011.

Тамбовцев В.Л. Теории государственного регулирования экономики. М.: Инфра-М, 2012.

Ясин Е.Г. и др. Состоится ли новая модель экономического роста в России?: докл. к XIV апр. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества, Москва, 2–5 апреля 2013. М.: Изд. дом ВШЭ, 2013.

Becker G. Public Policies, Pressure Groups, and Dead Weight Costs // Journal of Political Economy. 1985. No. 28.

Geddes B. What Do We Know about Democratization after Twenty Years? // Annual Review of Political Science. 1999. Vol. 2.

Sartori G. How Far can Free Government Travel? // Journal of Democracy. 1995. Vol. 6.

Smith B. Life of the Party: The Origins of Regime Breakdown and Persistence under Single-Party Rule // World Politics. 2005. Vol. 57. No. 3.

Stigler G. Economists and Public Policy // Regulation. 1982. No. 6.

Tirole J. The Internal Organization of Government // Oxford Economic Papers. Oxford University Press. 1994. Vol. 46 (1). Jan.

Л.Э. Лимонов

Международный центр
социально-экономических
исследований
«Леонтьевский центр»

ПРИГОРОДНЫЙ ПОЯС САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОЙ АГЛОМЕРАЦИИ: СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ПРОСТРАНСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ

В рамках данного исследования агломерация г. Санкт-Петербурга ограничена радиусом 60 км от центральной точки города, соответствующая территория охватывает не менее 95% трудовых поездок в будний день и допускает 80–90-минутную доступность от центра.

Плотность постоянного населения всей агломерации ниже плотности ее центрального ядра в 9 раз, выше плотности постоянного населения Ленинградской области в 32 раза и выше плотности населения России в 77 раз.

Распределение жителей территорий в летнее время существенно иное. Доступная статистика позволяет лишь приблизительно оценить количество дачных и садоводческих участков в пригородных районах Санкт-Петербурга – примерно 20 тыс. (занимающих территорию около 1900 га) и в промышленных поселениях (ПП) Санкт-Петербурга на территории Ленинградской области – не менее 400 тыс. (порядка 36 000 га). Недавние провалы численности населения, стартовавшие в середине 1980-х годов (кратковременный в границах агломерации и более продолжительный в границах плотной городской застройки), определены, вероятно, двумя основными причинами. Первая – демографическая ситуация во всей России (основного поставщика иммигрантов в агломерацию Санкт-Петербурга), население которой с 1990-х годов сокращается. Вторая возможная причина – активное переселение части петербургских семей на постоянное место жительства в ПП на территории области, что связано со строительством в последние годы больших объемов жилья в пригородном кольце, в том числе более доступного по ценам, чем в Санкт-Петербурге. Возможно, именно эта строительная активность позволила восстановить прирост населения в границах всей агломерации и сохранить позитивный тренд в Ленинградской области.

Все районы, граничащие с Санкт-Петербургом, имеют более высокую плотность населения и позитивную динамику численности. Позитивная динамика численности населения наблюдается также в относительно близких к Санкт-Петербургу районах – Волховском, Волосовском и Приозерском.

По данным ГУИОН, в пригородных районах, входящих в административные границы Санкт-Петербурга, с 2000 г. по начало 2009 г. было введено 1844,8 кв. м жилья – 12,1% от общего объема ввода за этот же период в Санкт-Петербурге. По данным, опубликованным Правительством Ленинградской области по состоянию на 1 января 2010 г., на территориях пяти районов, примыкающих к административным границам города (при 18 районах во всей области), было 1156 жилых зданий, находящихся в стадии строительства, что составляет 71% от общего числа строящихся в области жилых зданий (1624). Доля строительных площадок в пяти указанных районах также заметно превалировала – 61% (110 из 179 во всей области).

Наиболее острая проблема агломерации Санкт-Петербурга – транспортная. Если в крупных метрополиях развитых стран время трудовой корреспонденции в одну сторону не превышает 36–37 минут (Нью-Йорк с населением 8,36 млн человек и Лондон с населением 7,56 млн человек), а в среднем ближе к 30–32 минутам, то в Санкт-Петербурге, даже без учета трудовых корреспонденций из-за переделов административных границ города, оно составляет 56 минут. Причем темпы роста этого показателя после 2000 г. заметно увеличились, что в значительной степени связано с переселением многих семей в последние годы из центральных районов города в селитебный пояс, отделенный от центра поясом промышленных и складских территорий.

Уплотнение пригородного пояса агломерации без радикальной модернизации транспортных связей также способно ухудшать затраты времени на корреспонденции, причем не только трудовые.

В границах пригородного пояса основные различия между его территориями связаны, по-видимому, с такими характеристиками, как:

- доступность центра Санкт-Петербурга (в пределах ПП от 20 до 90 минут);
- уровень развития социальной инфраструктуры;
- наличие в непосредственной близости рабочих мест;
- индивидуальное жилье высокого класса – стандартное многоквартирное жилье – деревенское жилье;
- курортные и дворцовые пригороды – промышленные поселения.

Целью исследования, проводившегося в 2012 г. силами НУЛ урбанистических исследований НИУ ВШЭ – Санкт-Петербург и «Леонтьевского центра», стало выявление особенностей пространственного развития пригородной зоны российского мегаполиса (на примере Санкт-Петербургской

агломерации) и влияющих на это факторов. В связи с этим были выдвинуты две основные гипотезы, определяющие направление и содержание исследования:

• дифференциация развития отдельных территорий пригородного пояса Санкт-Петербургской агломерации может быть связана: а) с их территориальной отдаленностью от центра агломерации; б) с административной принадлежностью к разным субъектам федерации (Санкт-Петербургу и Ленинградской области);

• факторами, влияющими на территориальное развитие посредством спроса и объемов жилищного строительства, могут быть: уровень социальной инфраструктуры и культурно-бытового обслуживания, состояние инженерной и транспортной инфраструктуры, общественного транспорта, благоустройства территории, окружающей среды, а также уровень транспортной доступности населенного пункта или вновь осваиваемой территории.

Проверка первой гипотезы на основе анализа статистической информации получила достаточно полное подтверждение как в первой, так и во второй частях. В частности, установлено, что все районы Ленинградской области, граничащие с Санкт-Петербургом, имеют более высокую плотность и позитивную динамику численности населения. Отмечается больший прирост жилищного фонда в пригородном поясе Ленинградской области, примыкающем к Санкт-Петербургу, чем в области в целом. Основные объемы коттеджного жилья в пределах пригородного пояса тоже сосредоточены на близких к Санкт-Петербургу территориях: во Всеволожском и Выборгском районах.

В то же время средние цены предложения жилья в Санкт-Петербурге превосходили цены в Ленинградской области, цены на жилье в пригородном поясе в пределах Санкт-Петербурга выше средних по Ленинградский области в 1,4 раза. Основную роль в различии средних цен на жилье для разных территорий играют цены на землю, которые подвержены значительным не вполне синхронным территориальным и временным колебаниям. В обоих регионах, входящих в агломерацию, ключевую роль играл спрос на жилье, определяющий приоритеты в его размещении, типе и стоимости.

Гипотеза о значении для социально-экономического развития населенного пункта его близости к центру агломерации была проверена и получила подтверждение на материалах опроса жителей пригородного пояса. Выявленная закономерность состоит в том, что чем крупнее населенный пункт, чем ближе к ядру агломерации, тем лучше он обеспечен основными социальными услугами. И наоборот, чем дальше от центра агломерации и меньше город/поселок, тем выше у населения необходимость в получении социальных услуг за его пределами. Основной альтернативой получения этих услуг для

жителей пригородного пояса, независимо от того, являются ли они формально жителями Санкт-Петербурга или Ленинградской области, остается город-центр. Рассмотрение вопроса дифференциации развития территорий в данном аспекте показывает относительную важность именно территориального удаления от центра агломерации, а не административную принадлежность населенного пункта Санкт-Петербургу или Ленинградской области. Санкт-Петербургская агломерация остается моноцентрической со слабо развитыми связями между территориями пригородного пояса. Основные миграции населения пригородного пояса с трудовыми, развлекательными целями, а также с целью получения ряда социально-бытовых услуг совершаются в центральные и другие районы Санкт-Петербурга.

Проверка второй гипотезы была основана на анализе статистической и социологической информации, а также сведений, полученных полевыми методами в части оценки концентрации торговли и услуг в зоне кольцевой автодороги. К числу факторов, влияющих на территориальное развитие посредством спроса и объемов жилищного строительства, были отнесены: уровень социальной инфраструктуры и культурно-бытового обслуживания, состояние инженерной и транспортной инфраструктур, общественного транспорта, благоустройства территории, уровень транспортной доступности населенного пункта на личном и общественном транспорте.

Результаты корреляционного и регрессионного анализа данных муниципальной статистики и рынка недвижимости показали, что существенное влияние на спрос на участки под индивидуальное жилищное строительство имеют расстояние от центра агломерации до муниципального образования и доступность на личном и общественном транспорте при определяющем значении фактора доступности от центра агломерации на личном автомобиле.

Количество участков под индивидуальное жилищное строительство, выставленное на продажу в том или ином муниципальном образовании, не определяется транспортной доступностью, а связано в основном с наличием инженерной инфраструктуры и административными решениями государственной и муниципальной властей. Политика, проводимая органами управления, наряду с транспортной доступностью оказывают существенное влияние на цену земельных участков.

Для изучения влияния развития физической и социальной инфраструктур на цену участков под индивидуальное жилищное строительство было проведено рейтингование муниципальных образований пригородного пояса Санкт-Петербургской агломерации по следующим составляющим: социальная доступность, качество социальных услуг, развитость физической инфраструктуры.

Рейтингование осуществлялось при помощи упрощенного метода Борда. Оно показало, что центры муниципальных районов являются лидерами по развитию и физической, и социальной инфраструктур (за исключением г. Кировска). Кроме того, высокое развитие социальной и физической инфраструктур характерно для экономически развитых муниципальных образований, таких как Большие Ижоры, Коммунар. При этом проведенный анализ не показал наличия связи между расстоянием от муниципальных образований пригородной зоны до центра Санкт-Петербургской агломерации и муниципальными бюджетными расходами, а следовательно, и развитостью социальной и физической инфраструктур.

Сравнение рейтингов развития физической и социальной инфраструктур, с одной стороны, и рейтинга цен на участки под индивидуальное строительство показывает отсутствие зависимости между развитием инфраструктуры, наличием участков для продажи и ценами. Скорее всего, развитие инфраструктуры оказывает косвенное положительное влияние на рост цены, если муниципальное образование имеет при этом хорошую транспортную доступность до центра агломерации. К таким муниципальным образованиям относятся Всеволожск, Вырица, Токсово, Юкки, Романовское, Низенское, Лесколово, Горбунковское. В целом наиболее высокие рейтинги по всем рассматриваемым показателям имеет Всеволожский район Ленинградской области.

Об ограниченном влиянии уровня развития социальной инфраструктуры и условий жизни в населенных пунктах пригородной зоны на выбор места жительства свидетельствуют результаты опроса населения. Согласно им основную часть социальных услуг жители пригородного пояса получают по месту жительства, однако некоторые услуги население вынужденно или предпочтительно получает на других территориях, преимущественно в Санкт-Петербурге. К числу услуг, за которыми в центр агломерации обращается значительная часть жителей всех обследованных населенных пунктов, относятся приобретение товаров длительного пользования и посещение кинотеатров. Как уже отмечалось, уровень обеспечения основными социальными услугами связан с территориальной близостью к ядру агломерации.

В целом условия жизни в пригородном поясе, по оценкам населения, находятся между значениями «удовлетворительно» и «хорошо»: услуги по снабжению продовольствием (в среднем 3,96 балла по 5-балльной шкале), работа общественного транспорта (3,65), чистота и благоустройство (3,49), услуги торговли товарами длительного пользования (3,43), жилищно-коммунальные услуги (3,42), возможности для занятий спортом (3,39), медицинское обслуживание (3,14).

В малых и удаленных от центра агломерации населенных пунктах (а именно: п. Молодежное, относящийся к Санкт-Петербургу, и городское по-

селение Любань в Ленинградской области) сложились относительно худшие условия жизнеобеспечения. Здесь, с одной стороны, наблюдается самая значительная дифференциация оценок со стороны населения различных сторон социального обслуживания, т.е. неоднородность социальной инфраструктуры, ее деформации, с другой – зафиксированы самые низкие оценки по целому ряду услуг. В то же время практически во всех населенных пунктах, участвовавших в опросе, складывается примерно одинаковый набор наиболее острых проблем, обозначенных его участниками. Это благоустройство, дороги, общественный транспорт, ЖКХ, недостаток культурно-досуговых и спортивных учреждений. К числу менее важных проблем можно отнести трудоустройство, работу магазинов, школ и детских садов, медицинское обслуживание.

Результаты опроса показали, что условия жизни в пригородной зоне могут стать относительно приоритетным фактором для изменения/выбора места жительства только в том случае, если они значительно отклоняются от неких «средних условий». Однако этот фактор нельзя признать полностью детерминирующим потенциальную территориальную миграцию и выбор места жительства при покупке квартиры или участка под ИЖС.

Влияние фактора транспортной инфраструктуры на пространственное развитие агломерации было проверено посредством сбора и анализа информации о размещении торговли, услуг и иных объектов в зоне кольцевой автодороги (КАД). В ходе исследования было выявлено, что наибольшей привлекательностью для инвесторов обладали участки, расположенные на пересечении КАД с основными «вылетными» магистралями и автодорогами федерального и регионального значения. При этом северо-восточное направление оказалось более востребованным, чем юго-западное. Среди приоритетных направлений освоения территорий необходимо отметить строительство торговых центров, складских комплексов и логистических терминалов, промышленных предприятий. Среди специализированных торговых сегментов наиболее активно развивались сектора продовольственных, промышленных и строительных товаров, а также автодилерские центры.

Более динамично развиваются территории, прилегающие к пересечениям КАД с Выборгским, Приозерским, Мурманским, Московским, Пулковским и Таллинским шоссе. В этих районах доминируют торговая и логистическая застройки, что обусловлено, с одной стороны, большими транспортным и пассажирским потоками, а также удобством подъезда для потенциальных клиентов. С другой стороны, подобное местоположение позволяет снижать транспортно-логистические издержки за счет близости складов и терминалов к объектам розничной торговли. Располагая свои торговые точки в данных районах, компании одновременно приближаются и к клиентам, и к по-

ставщикам, что позволяет им обеспечить высокий уровень продаж, снижая при этом транспортно-логистические расходы.

Строительство КАД позволило не только решить важные транспортные задачи, связанные с улучшением транспортных коммуникаций между периферийными районами, населенными пунктами пригородной зоны, обеспечило вывод основных транзитных потоков из центральной исторической зоны города, но и в значительной степени способствовало развитию прилегающих территорий. Однако развитие данных территорий происходит неравномерно.

В районах пересечения КАД с менее загруженными трассами, где стоимость земли несколько дешевле, наблюдается тенденция размещения не только логистических и складских терминалов, но и промышленных производств. Необходимо отметить, что в целом чем ближе к городу расположена развязка КАД, тем более высокими оказываются темпы развития прилегающих к нему территорий. Однако создание новых объектов возможно только там, где есть незастроенные зоны. В ряде случаев развитие территорий серьезно ограничено ввиду плотной старой застройки (как, например, в районе пересечения КАД с Дачным пр. и ЗСД). Территории, прилегающие к находящимся на значительном удалении от города развязкам КАД (Волхонское, Красносельское и Ропшинское шоссе), практически не застраиваются.

Таким образом, строительство кольцевой автодороги (КАД) вокруг Санкт-Петербурга стало важным фактором территориального развития, давшим импульс для реализации большого числа инвестиционных проектов, связанных с развитием прилегающих к КАД территорий. В то же время транспортная проблема остается едва ли самой острой проблемой Санкт-Петербургской агломерации, которая появляется как в низкой плотности дорожной сети, так и в длительности трудовых и иных поездок в границах агломерации.

К числу других факторов, влияющих на территориальное развитие и качество жизни в агломерации, можно отнести:

- отставание в развитии инженерной и социальной инфраструктур, особенно на территории Ленинградской области, а также высокая степень износа транспортной и инженерной инфраструктур;
- отсутствие общей стратегии Санкт-Петербурга и Ленинградской области в развитии пригородного пояса Санкт-Петербурга;
- ухудшение экологической ситуации (воздушного, водного бассейнов, почвенного покрова), связанной, прежде всего, с ростом автомобилизации, накоплением твердых отходов, крупномасштабными намывными работами в Финском заливе, высоким уровнем энергозатрат, сокращением площадей озеленения в центральном ядре агломерации. Решение этой проблемы требу-

ет как повышения уровня финансирования развития общественного транспорта, так и постоянного внимания к природоохранным задачам;

- высокая стоимость жилья в Санкт-Петербурге по отношению к доходам населения и высокий уровень износа жилищного фонда.

Литература

Лимонов Л.Э. Проблемы планирования пространственного развития Санкт-Петербургской агломерации // Моделирование в задачах городской и региональной экономики: Материалы Всерос. конф. СПб.: Нестор-История, 2011. С. 113–117.

Лимонов Л.Э., Вахрушева К.В. Земельный рынок и строительство в Санкт-Петербурге: проблемы неполной спецификации прав и государственной квазимонополии на землю // Финансы и Бизнес. 2010. № 3. С. 128–143.

Липецкая М.С. Особенности трансформации территориальной структуры Санкт-Петербургской агломерации // Вестник СПбГУ. Сер. 7. 2009. Вып. 4.

Махрова А.Г. Лики субурбанизации. <http://demoscope.ru/weekly/2006/0247/tema06.php>

Санкт-Петербургская агломерация: пространственное развитие в постсоветский период / под ред. Л.Э. Лимонова, Т.В. Власовой. СПб.: МЦСЭИ «Леонтьевский центр», 2012.

Шитова Ю.Ю. Влияние рынка жилья на маятниковую трудовую миграцию в московской агломерации // Экономическая наука современной России. 2009. № 4 (47).

Эпштейн А.А. Пути решения жилищной проблемы в Московском столичном регионе // Проблемы урбанизации на рубеже веков. Смоленск: Ойкумена, 2002.

Brezzi M., Piacentini M., Sanchez-Serr D. OECD. Defining and Measuring Metropolitan Areas. Paper for the 51st. ERSA Congress, Barcelona, 2011.

Cities and Suburbs. A Harvard Magazine Roundtable // Harvard Magazine. 2000. Jan.-Feb.

Klaesson J., Johansson B., Karlsson Ch. Metropolitan Regions: Preconditions and Strategies for Growth and Development in the Global Economy: CESIS Electronic Working Paper Series. Paper No. 253. 2011. Aug.

Knapp W., Schmitt P. Re-Structuring Competitive Metropolitan Regions in Northwest Europe: On Territory and Governance// European Journal of Spatial Development. <http://www.nordregio.se/EJSD/-ISSN 1650-9544/>

Parr J.B. Perspectives on the City-Region // Regional Studies. 2005. Vol. 39 (5). P. 555–566.

Storper M. Why Does a City Grow? Specialization, Human Capital or Institutions? // Urban Studies. 2010. Vol. 47 (10). P. 2027–2050.

Л.В. Мельникова

Институт экономики
и организации промышленного
производства СО РАН

АНАЛИЗ СОВМЕСТНОСТИ СУБФЕДЕРАЛЬНЫХ СТРАТЕГИЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

В настоящее время абсолютное большинство субъектов Российской Федерации разработали стратегии долгосрочного развития до 2020–2030 гг. Минрегионразвития России контролирует соответствие между разработанными программами и Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. (КДР–2020). Как правило, региональные программы признаны соответствующими целям Концепции. Являются ли целевые индикаторы, заявленные в стратегиях субфедерального уровня, непротиворечивыми и реалистичными? Такой вопрос на федеральном уровне не ставится и поэтому требует специального изучения.

Рассмотрим долгосрочные стратегии социально-экономического развития, действующие в ряде субъектов Российской Федерации, с позиций взаимной совместности целей, задач, приоритетов и ресурсного обеспечения. В рамках исследования были проанализированы стратегии 12-ти субъектов Сибирского федерального округа (СФО), действующие стратегии семи крупных субъектов Российской Федерации (Ямало-Ненецкого автономного округа, Ханты-Мансийского автономного округа – Югры, Тюменской, Свердловской и Московской областей, г. Москвы и Санкт-Петербурга), стратегии девяти субъектов Дальневосточного федерального округа (ДФО) и стратегии федеральных округов в целом.

Методика сравнительного анализа предполагала выполнение следующих этапов:

- анализ временных горизонтов, законодательного статуса и структуры стратегий;
- поэлементное изучение стратегий;
- приведение ожидаемых результатов стратегий по объемам валового регионального продукта (ВРП) и инвестициям в основной капитал (ИОК) в сопоставимый вид;

• сравнение региональных прогнозов с аналогичным прогнозом, выполненным в ИЭОПП СО РАН на базе оптимизационной межрегиональной межотраслевой модели развития российской экономики до 2020 г. (ОМММ–2020) в разрезе федеральных округов.

Применение описанной методики показано на примере **субъектов СФО.**

Временные горизонты данных документов различались: от 2017 г. в долгосрочных программах социально-экономического развития Алтайского и Красноярского краев и Республики Бурятия до 2028 г. в Стратегии социально-экономического развития Республики Алтай. Ряд субъектов представили долгосрочные стратегии в комплексе со среднесрочными программами.

На момент проведения исследования в большинстве субъектов стратегии были *утверждены на региональном уровне*.

В представленных стратегиях разработчики использовали основные элементы *стратегического анализа*: описывали образ (видение) будущего региона либо формулировали миссию или девиз региона, выделяли главную стратегическую цель, устанавливали перечень стратегических целей и соответствующие им задачи, а также отраслевые и пространственные приоритеты. Анализ формулировок «образов будущего» сибирских территорий выявил потенциал межрегиональной конкуренции за людские ресурсы, поскольку многие из них позиционировали себя в будущем как наиболее привлекательное для жизни место на территории Сибири. Заслуживает внимания то, что в анализе конкурентных преимуществ даже наиболее удаленные регионы (Тува, Бурятия, Хакасия) приводили исключительные выгоды своего географического положения, подчеркивая факт своего расположения в центре Сибири и на перекрестке важнейших торговых путей.

Серьезные различия в стратегиях сибирских регионов выявились в понимании *объектов целеполагания*. Так, в стратегиях Республик Алтай и Хакасия, Кемеровской области стратегические цели были сформулированы в отношении управленческой политики по развитию региона (например, Социально-экономическая политика Правительства Республики Хакасия), но не в отношении развития региона в целом. В стратегии Томской области подчеркнуто совпадение стратегических целей общерегионального уровня, разделяемых наиболее активной частью населения, и целей администрации области.

Все стратегические цели в рассмотренных документах содержат две обобщенные составляющие:

1. Повышение уровня жизни населения.
2. Формирование эффективной региональной экономики.

Региональные стратеги присваивают этим компонентам разный вес. Так, Республика Алтай, Кемеровская и Омская области в качестве главной стратегической цели видят повышение конкурентоспособности региона и уже на этой базе – рост благосостояния населения. В Республиках Бурятия и Хакасия, в Томской и Иркутской областях на первое место поставлено повышение уровня жизни населения, а позитивная динамика региональной экономики заявлена в качестве средства для достижения главной цели. В Туве и Алтайском крае этим целям придан равный вес. В Новосибирской области повышение уровня жизни населения связывается с формированием соответствующей социально-экономической политики.

В стратегиях сибирских регионов использовались разные системы иерархий целеполагания: число уровней иерархических систем варьируется от двух до четырех. Цели первого уровня иерархии (стратегическая цель) отмечены в стратегиях всех регионов за исключением Красноярского края и Читинской области. Цели второго уровня формулировались как «стратегические задачи», «стратегические направления», «стратегические цели», «основные задачи», «среднесрочные и долгосрочные цели». Цели третьего уровня (собственно задачи) присутствовали в восьми стратегиях субъектов СФО из 12. Стратегические приоритеты развития были определены на втором уровне (параллельно со стратегическими подцелями) в стратегиях пяти регионов и, как правило, это были отраслевые приоритеты. В остальных субъектах СФО приоритетные направления развития указывались в составе целей и задач второго и третьего уровней.

В результате выполненного анализа было установлено, что наиболее логично были структурированы стратегии Алтайского края, Новосибирской, Иркутской и Томской областей. Стратегические цели и задачи, сформулированные в долгосрочных стратегиях субъектов СФО, не противоречили целям и задачам, сформулированным в Стратегии социально-экономического развития Сибири и в КДР–2020.

Важной характеристикой стратегии является качество прогнозируемого роста, а именно, его *инновационность*. В табл. 1 представлены инновационные элементы в стратегиях социально-экономического развития регионов – субъектов СФО. В ячейках матрицы звездочкой отмечено присутствие отдельных элементов инновационной стратегии. К таким элементам относятся соответствующие формулировки в видении будущего региона; постановка целей и/или задач инновационного развития; выделение в качестве приоритетов развития отраслей «новой экономики»; наличие инновационного варианта в числе сценариев развития; мероприятия по стимулированию инновационной активности на территории субъекта; наличие инновационного раздела в структуре стратегии.

Таблица 1. Инновационные элементы в стратегиях социально-экономического развития субъектов СФО

Субъект СФО	Инновационные элементы*					
	Образ будущего	Цели, задачи	Отраслевой приоритет	Инновационный вариант прогноза	Инновационные мероприятия	Инновационная стратегия как раздел
Республика Алтай						
Республика Бурятия	*		*		*	
Республика Тыва					*	
Республика Хакасия				*		
Алтайский край		*	*	*		
Забайкальский край						
Красноярский край				*	*	*
Иркутская область	*		*	*		
Кемеровская область					*	
Новосибирская область		*	*	*		*
Омская область	*	*	*			
Томская область		*			*	

* Инновационные составляющие: 1) в видении будущего; 2) в целях и/или задачах; 3) в числе приоритетов; 4) в сценарных прогнозах; 5) в перечне мероприятий по достижению стратегических целей; 6) в структуре стратегии.

Источник: Составлено автором.

Анализ долгосрочных стратегий развития субъектов СФО показал, что большинство из них ориентированы на будущее инновационное развитие. В то же время инновационная направленность представлена не всегда достаточно полно, конкретно и системно. Безусловно, стартовые позиции и возможные ресурсы развития у регионов различны, поэтому их уровень инновационности отличается высокой степенью дифференциации. Лидерами инновационного развития в настоящее время являются (и в прогнозный период с высокой долей вероятности могут быть) Новосибирская и Томская области, Красноярский край, далее следуют Кемеровская область, Алтайский край, Иркутская и Омская области.

Зачастую авторы включают в число приоритетов развития практически все отрасли, присутствующие или планируемые к созданию на территории региона. Но выдвигая инвестиционные проекты в близких или аналогичных

видах деятельности, регионы неизбежно вступают в конкуренцию за инвестиции. При этом развернутый *анализ межрегиональной конкуренции* содержится только в стратегии Республики Бурятия, где сопоставляются позиции данного региона, с одной стороны, Иркутской и Читинской областей, с другой – на рынке туристических и транспортных услуг, в машиностроении, горной добыче и других видах деятельности. Интересы соседних регионов и возможности межрегионального партнерства рассматриваются также в долгосрочных стратегиях Алтайского края, Иркутской и Новосибирской областей и Республики Алтай.

Вопросы *ресурсной обеспеченности* выполнения стратегий отражены в рассмотренных документах в разной степени. Так, демографический прогноз и прогноз занятости присутствуют лишь в стратегиях Республик Бурятия и Тыва, Алтайского и Красноярского краев, Кемеровской, Иркутской и Новосибирской областей. Заметим, что только Республики Бурятия и Тыва имеют положительные прогнозы численности населения. В Алтайском крае, Новосибирской, Иркутской и Кемеровской областях рассматривается по два демографических сценария, один из которых предполагает рост численности населения, а другой – его сокращение. В Красноярском крае ожидают негативных трендов в обоих сценариях. При этом все сибирские регионы предполагают сокращение численности занятых в экономике (за исключением Республики Бурятия и Новосибирской области).

Между тем прогнозы роста ВРП в региональных стратегиях позитивны во всех рассматриваемых вариантах. Согласно ожиданиям, производство возрастет за счет увеличения производительности труда, что неизбежно требует значительного повышения его капиталовооруженности.

В региональных стратегических прогнозах ИОК увеличиваются с опережающими темпами. Для привлечения значительных объемов инвестиций в стратегиях сибирских регионов предполагается использовать механизмы государственно-частного партнерства, реализовать федеральные целевые программы на их территориях. Осуществление большой части инвестиционных намерений традиционно поставлено в зависимость от средств федерального и регионального бюджетов.

Расчет потребности в инвестиционных, трудовых и прочих ресурсах для реализации стратегии осуществлен в приемлемом объеме только в Новосибирской области. Суммарная на период действия стратегии потребность в капиталовложениях определена также в стратегиях Республик Бурятия и Тыва. В остальных документах прогноз ИОК выполнен в рамках сводного экономического прогноза в показателях роста или объемов на конкретные годы.

Безусловно, местные прогнозы основываются на знании экономической ситуации в регионе, на достоверных сведениях о реальных и перспективных

инвестиционных проектах, на тщательной оценке ресурсов. Однако, не располагая специальным инструментарием, невозможно учесть все ограничения, возникающие при учете межотраслевых и межрегиональных связей по производству и обмену продукции в национальной экономике. Поэтому для анализа ресурсной обеспеченности региональных стратегий и верификации независимых региональных прогнозов роста производства сводный прогноз из имеющихся стратегических региональных прогнозов был сопоставлен с прогнозом, полученным на базе ОМММ–2020 в разрезе федеральных округов. Эта модель успешно используется в течение многих лет, а современная ее модификация активно применяется с 2006 г., когда возник интерес федеральных структур к пространственному разрезу долгосрочных прогнозов. Данная модель функционирует в комплексе с оптимизационной динамической межотраслевой точечной моделью, на которой предварительно проверяются основные гипотезы. Подробное описание модели приведено в работе Ю.С. Ершова с соавт. [2007].

В ИЭОПП СО РАН на базе этой модели построен *пространственный прогноз* параметров российской экономики до 2020 г. (в качестве базового был принят 2005 г.). Прогноз развития экономики СФО получен одновременно с прогнозами развития остальных макрорегионов с учетом всего комплекса межотраслевых и межрегиональных экономических связей, а также ограничений по трудовым и инвестиционным ресурсам. В соответствии с параметрами макроэкономического прогноза Минэкономразвития России были рассчитаны три варианта прогноза: «инерционный», «энергосырьевой» и «инновационный». Во всех вариантах СФО в прогнозируемом периоде демонстрировал наиболее высокие темпы роста ВРП и ИОК.

Отметим, что прогнозы роста ВРП были в том или ином виде представлены во всех региональных стратегиях, поскольку описание ожидаемых результатов – обязательная составная часть документа. Но ввиду того, что стратегии различались временными горизонтами и принимались в разное время, прогнозы были осуществлены на разные годы. При этом прогнозные оценки были представлены как в абсолютном, так и в относительном виде, различалось и число вариантов прогнозов.

Такие разночтения в представлении результатов потребовали специальной работы по *сведению региональных прогнозов в один прогноз* по СФО. В итоге для всех субъектов СФО прогнозы удалось представить в виде среднегодовых темпов роста за пятилетние периоды.

Варианты прогнозов были условно названы «инерционным» и «оптимистическим». В случае отсутствия расчетов по инерционному варианту, параметры приближенно корректировались в сторону умеренного понижения. Сводные данные для 2006–2020 гг. приведены в табл. 2.

Таблица 2. Сводные данные независимых прогнозов среднегодовых темпов роста ВРП на период 2006–2020 гг. (%)

Регион	Варианты прогноза	
	Инерционный	Оптимистический
СФО	**5,8**	**8,2**
Республика Алтай	6,8	8,0
Республика Бурятия	6,7	8,7
Республика Тыва	4,6	12,4
Республика Хакасия	3,8	4,8
Алтайский край	5,0	7,7
Красноярский край	3,9	5,9
Иркутская область	2,8	7,1
Кемеровская область	5,4	6,8
Новосибирская область	5,2	8,2
Омская область	3,7	5,6
Томская область	4,7	5,7
Читинская область	3,3	4,5

Источник: Расчеты автора.

Как видно, инерционный и оптимистический варианты региональных стратегий существенно различались. Оптимистические ожидания были связаны со значительным ростом межрегиональной дифференциации. Особенно ярко это проявилось в Республиках Бурятия и Тыва, а также в Новосибирской области. Тем не менее территориальная структура ВРП кардинально не изменилась. Даже самые высокие темпы, заявленные в стратегии Тувы, позволили ей увеличить свою долю в ВРП округа лишь на 1 процентный пункт (с 0,6% в 2005 г. до 1,6% в 2025 г.). Вместе с тем, на наш взгляд, следует признать маловероятным результат, согласно которому Новосибирская область увеличила свою долю с 12,1 до 16,7%, а Красноярский край сдал свои позиции с 24,5 до 19,8% ВРП.

Таким образом, сама процедура «несогласованного» сведения прогнозов субъектов Российской Федерации имеет большое значение для верификации прогноза. Ситуация, когда территориальная структура ВРП меняется резко и нетипичным образом, должна настораживать, поскольку пространственная структура ВРП крайне инерционна. Подобная ситуация свидетельствует о необоснованно завышенных оценках прогнозных темпов роста в субъекте, экономика которого слишком резко увеличивает свой удельный вес в суммарном показателе округа.

Имея индивидуальные прогнозы ВРП на 2020 г., которые можно сопоставить с результатами комплексного прогноза, выполненного в ИЭОПП на базе ОМММ–2020, можно оценить правомерность ожиданий, выраженных в стратегиях субъектов СФО (табл. 3).

Таблица 3. Прогнозы среднегодовых темпов роста ВРП в СФО на период 2006–2020 гг. (%)

	Варианты прогноза		
Комплексный прогноз на базе ОМММ–2020	Инерционный	Энергосырьевой	Инновационный
	5,3	6,3	7,2
Сводный прогноз на базе региональных стратегических прогнозов	Инерционный	Оптимистический	
	5,8	8,2	

Источник: Расчеты автора с использованием данных: [Ершов и др., 2009].

Оказалось, что в случае так называемого инерционного сценария и авторы региональных стратегий, и авторы комплексного прогноза на базе ОМММ–2020 продляют текущие тенденции в будущее, так что результаты расходятся несущественно – на 0,5 процентного пункта. Тем не менее простое сведение региональных прогнозов дает повышенные темпы роста по сравнению с единым прогнозом на базе ОМММ–2020 даже в случае реализации инерционного варианта, т.е. без реализации какой бы то ни было региональной стратегии.

Сопоставление оптимистических вариантов свидетельствует о явно завышенных оценках эффекта реализации региональных стратегий и, как следствие, о недостаточном учете ресурсных ограничений. Темпы роста ВРП по сумме субъектов СФО оказываются значительно выше даже в сравнении с лучшим инновационным вариантом пространственного прогноза экономики Российской Федерации, превосходя последний показатель на 1 процентный пункт. Это подразумевает, что суммарный ВРП независимых субъектов СФО увеличивается за период 2006–2020 гг. в 3,3 раза, тогда как с учетом межрегиональных взаимодействий и межотраслевых связей – не более чем в 2,5 раза даже при самом благоприятном стечении обстоятельств и успешном осуществлении инновационной политики [Ершов и др., 2009].

Аналогичная процедура сведения данных была выполнена для прогнозных оценок объемов ИОК. Эта задача потребовала применения экспертных оценок для ряда регионов (Республик Тыва и Хакасия, Омской и Читинской областей), в стратегиях которых прогноз капитальных вложений отсутство-

вал. Прогноз роста для этих регионов был определен по минимальным значениям имеющихся в региональных стратегиях оценок. Тем не менее сводные прогнозные темпы роста сибирских субъектов Российской Федерации оказались существенно (на 2 процентных пункта) выше по сравнению с оценками комплексного прогноза на базе ОМММ–2020 (табл. 4).

Таблица 4. Прогнозы среднегодовых темпов роста ИОК в СФО на период 2006–2020 гг. (%)

	Варианты прогноза		
Комплексный прогноз на базе ОМММ–2020	Инерционный	Энергосырьевой	Инновационный
	10,2	12,1	13,4
Сводный прогноз на базе региональных стратегических прогнозов	Инерционный	Оптимистический	
	12,3	14,3	

Источник: Расчеты автора с использованием данных: [Ершов и др., 2009].

Результаты исследования подтверждают предположение о недостаточной обоснованности инвестиционных планов, предлагаемых региональными администрациями. Согласно прогнозным расчетам на базе ОМММ–2020 национальная экономика Российской Федерации в 2006–2020 гг. не в состоянии обеспечить заявленные в региональных прогнозах объемы инвестиций. Отметим, что при этом сводный прогноз и прогноз на базе ОМММ–2020 оказываются согласованными хотя бы в аспекте превышения темпов роста ИОК над темпами роста ВРП.

Что касается второй группы регионов – **крупнейших субъектов РФ** (Ямало-Ненецкий и Ханты-Мансийский АО, Тюменская, Свердловская и Московская области, г. Москва и Санкт-Петербург), то анализ соответствующих стратегий проводился аналогично, особое внимание было уделено учету в этих документах последствий финансового кризиса [Мельникова, 2013, № 1].

Финансовый кризис 2008–2009 гг. вызвал необходимость пересмотреть ранее установленные цели и задачи с позиций их достижимости, а также заново оценить финансовые возможности территорий. На основе пересмотренных позиций были скорректированы стратегические прогнозы развития регионов.

В полном объеме эта работа проведена в Свердловской области, которая представила актуализированный вариант стратегии с официальным статусом. В этом варианте учитывались тенденции в экономике Свердловской области в 2009–2010 гг., новые вызовы и угрозы, соответствующие обновлен-

ной Стратегии социально-экономического развития Уральского федерального округа до 2020 г.

Новый проект стратегии Санкт-Петербурга также учитывает новые тенденции и перспективы развития города, проявившиеся в 2004–2009 гг. Основные показатели прогноза социально-экономического развития Санкт-Петербурга до 2025 г. представляют собой скорректированный прогноз 2003 г.

Московские специалисты полагали, что финансовый кризис, безусловно, осложняет развитие Москвы и может сказаться на сроках проведения различных мероприятий или достижениях целевых показателей. Но в целом они сочли, что кризис не является основанием для пересмотра целей стратегии и направлений ее реализации.

В стратегии Тюменской области перечисляются риски, которые могут появиться в развитии отраслей реального сектора экономики регионов России в связи с кризисом. В стратегии Ямало-Ненецкого АО острые и затяжные финансовые кризисы лишь упоминаются в одном ряду со стихийными бедствиями, природными катаклизмами, техногенными авариями, террористическими актами и т.п., характеризуемыми как случайные факторы, которые способны оказать существенное влияние на социально-экономическое развитие региона в прогнозный период.

Авторы стратегии Ханты-Мансийского АО, разработанной в 2008 г., утверждают, что предполагаемая краткосрочность кризисных процессов не должна сказаться на базовых параметрах, заложенных при разработке инновационного сценария развития округа. В самой ранней из стратегий – стратегии Московской области (2006 г.) слово «кризис» вообще не упоминается.

Сопоставление изолированных прогнозов роста ВРП и ИОК, выполненных в региональных стратегиях, и комплексного пространственного прогноза экономики Российской Федерации по соответствующим федеральным округам, составленного в 2011 г. с учетом условий финансового кризиса, обнаружило, что в большинстве субъектов Федерации прогнозы роста ВРП в региональных стратегиях после коррекции остались завышенными, а инвестиционные ожидания не обеспечены ресурсами в достаточной мере. Наиболее реалистичными оказались прогнозы среднегодовых темпов роста ВРП на 2011–2020 гг. в Ямало-Ненецком и Ханты-Мансийском автономных округах: 3,1 и 3,9% соответственно. В Московской и Тюменской областях, в г. Москве и Санкт-Петербурге аналогичные оценки не опускались ниже 7%, а в обновленной стратегии Свердловской области посткризисный прогноз роста, напротив, был даже повышен с 14,6 до 15,2%. В то же время инновационный вариант прогноза Минэкономразвития России предусматривал ежегодный

прирост ВВП до 2030 г. в размере не более 4,4%, что было существенно ниже соответствующего прогноза из КДР–2020 г. (6,5%).

Анализ стратегий **субъектов ДФО** был стимулирован изменениями в государственных структурах управления региональным развитием, в частности созданием Минвостокразвития России [Мельникова, 2013, № 2].

Согласно Стратегии развития Дальнего Востока и Байкальского региона до 2025 г., стратегической целью развития макрорегиона является реализация геополитической задачи закрепления населения на Дальнем Востоке и в Байкальском регионе за счет формирования развитой экономики и комфортной среды обитания человека в субъектах Российской Федерации, расположенных на этой территории, а также достижения среднероссийского уровня социально-экономического развития [Стратегия...].

В качестве целей Программы развития Дальнего Востока и Байкальского региона на сегодняшний день заявлены: закрепление и привлечение населения на Дальнем Востоке и Байкальском регионе за счет формирования развитой экономики и условий комфортной социальной системы; интеграция субъектов РФ Дальнего Востока и Забайкальского региона в систему экономических связей стран Азиатско-Тихоокеанского региона за счет соответствующего усиления геополитического влияния Российской Федерации; развитие современной опорной инфраструктуры макрорегиона для обеспечения национальной безопасности и экономической устойчивости [Проект Госпрограммы.., 2012].

Очевидно, что цели будущей Программы превосходят по масштабу цели Стратегии, высшей по уровню, а их направление сместилось вовне.

Горизонты дальневосточных стратегий распространяются до 2020 или 2025 г. На эту перспективу представлены и прогнозы развития разной степени проработанности: от назначенного среднегодового темпа роста экономики, как на Чукотке, до развернутой системы согласованных показателей, рассчитанных на базе экономико-математических моделей, как в Хабаровском крае и Якутии. Как правило, целевые индикаторы соответствуют минимум двум вариантам: «инерционному» и «инновационному», которые проще охарактеризовать как пессимистический и оптимистический.

Как видно из табл. 5, варианты региональных стратегий существенно различались. Заметно, что чем крупнее регион, тем умереннее ожидания. Оптимистические ожидания приводят к значительному росту межрегиональной дифференциации.

Имея индивидуальные прогнозы ВРП на 2020 г., которые можно сопоставить с результатами комплексного прогноза, выполненного в ИЭОПП на базе межрегиональной модели, можно оценить правомерность ожиданий, выраженных в стратегиях субъектов СФО (табл. 5).

Таблица 5. Сводные данные независимых прогнозов среднегодовых темпов роста ВРП на период 2006–2020 гг. (%)

Регион	Варианты прогноза	
	Инерционный	Оптимистический
ДФО	5,4	9,9
Республика Саха (Якутия)	4,0	7,2
Камчатский край	6,0	15,0
Приморский край	9,6	12,9
Хабаровский край	3,6	7,4
Амурская область	6,0	12,7
Магаданская область	4,7	4,6
Сахалинская область	3,0	9,0
Еврейская автономная область	2,0	9,0
Чукотский автономный округ	8,1	10,5

Таблица 6. Прогнозы среднегодовых темпов прироста ВРП в ДФО на период 2011–2020 гг. (%)

	Варианты прогноза	
	Инерционный	Инновационный
Комплексный прогноз (ИЭОПП)	4,0	4,8
Свод несогласованных региональных стратегических прогнозов	5,4	9,9

Источник: Расчеты автора.

Уже в случае так называемого инерционного сценария, когда авторы региональных стратегий и авторы комплексного прогноза на базе ОМММ–2020 продляют текущие тенденции в будущее, результаты расходятся существенно – на 1,4 процентного пункта. Сопоставление оптимистических вариантов свидетельствует о явно завышенных оценках эффекта реализации региональных стратегий и, как следствие, о недостаточном учете ресурсных ограничений. Темпы роста ВРП по сумме субъектов Дальневосточного ФО оказываются значительно выше даже в сравнении с лучшим инновационным вариантом пространственного прогноза экономики Российской Федерации, превосходя последний показатель почти в 2 раза. Это подразумевает, что суммарный ВРП независимых субъектов Дальневосточного ФО увеличивается за период 2011–2020 гг. в 2,5 раза, тогда как с учетом межрегиональных взаимодействий и межотраслевых связей он вырастает не более чем в 1,6 раза

даже при самом благоприятном стечении обстоятельств и успешном осуществлении инновационной политики.

При этом нельзя сказать, чтобы вопросы ресурсной обеспеченности роста не волновали разработчиков стратегий, которые не могут игнорировать отток населения в течение последних десятилетий. Во всех документах подчеркивается проблема стабилизации численности региона. Но на фоне ожидаемого сокращения численности занятых они прогнозируют невиданные темпы роста ВРП, что противоречит экономической теории, истории и практике.

Поэтому, в сравнении с рассмотренными прогнозами, намерение В. Ишаева принять форсированный сценарий развития макрорегиона не выглядит слишком амбициозным. Реализация данного сценария предусматривает рост объема ВРП к 2025 г. в 2,6 раза по сравнению с 2011 г. [Новости...]. Это означает, что к 2020 г. ВРП макрорегиона должен вырасти «лишь» в 1,9 раза, что соответствует среднегодовому темпу роста на уровне 6,6%, что в 1,5 раза меньше нашего сводного прогноза по субъектам ДФО. При этом рост, предусмотренный действующей Стратегией развития Дальнего Востока и Байкальского региона, существенно скромнее: по мысли авторов, он должен опережать среднероссийский темп на 0,5 процентного пункта в год, т.е. с учетом известных прогнозов роста страны составлять 5–5,5% в год. Но свой «умеренный прогноз В. Ишаев обусловливает ростом численности населения макрорегиона до 12,4 млн человек, тогда как сейчас на его территории проживают 7,6 млн.

Но за разными цифрами роста стоит и различающееся его качество. Стратегии субъектов Федерации независимо от качества прогнозов нацелены на комплексное развития региона. Более того, они зачастую склонны включать в число приоритетных все отрасли, наличествующие на территории региона, что создает основу для межрегиональной конкуренции за ресурсы. Теперь же им продемонстрированы приоритеты федеральной власти: инфраструктурные проекты, выбранные в Минвостокразвития России. Такие проекты, безусловно, необходимы для повышения доступности и качества жизни в удаленных регионах. Тем не менее мультипликативный эффект от прироста конечного спроса в отраслях инфраструктуры существенно меньше по сравнению с аналогичным эффектов в сельском хозяйстве и промышленности. Так, мультипликатор конечного спроса для вида деятельности «трубопроводный транспорт», рассчитанный на базе оценочной российской таблицы «затраты – выпуск» для 2010 г., равен 1,62; для сухопутного транспорта – 1,89; а для вида деятельности «рыболовство и рыбоводство» – 2,49. Поэтому хорошо известным правилом региональной политики является привлечение и поддержка тех производств, которые по природе своих межотраслевых взаимосвязей могут оказать максимальный мультипликативный эффект на экономику региона.

Таким образом, анализ субфедеральных документов стратегического характера показывает наличие в них следующих особенностей, которые снижают качество регионального стратегического планирования.

В стратегиях демонстрируется *разное понимание иерархии и содержания стратегических целей*, задач и приоритетов развития региона.

Сценарные расчеты в целом *недостаточно обоснованы*. Например, в большинстве сценарных расчетов прогнозируется рост ВРП на фоне ожидаемого снижения численности занятых, что противоречит экономической теории, истории и практике. Большинство региональных стратегий не содержит оценок потребностей в трудовых ресурсах и инвестициях, за счет которых должен быть обеспечен рост ВРП.

Существующая практика разработки местных региональных прогнозов в отрыве от национального прогноза пространственного развития экономики приводит к *несовместности данных прогнозов*, т.е. к превышению суммарной потребности во внешних ресурсах над имеющимися национальными инвестиционными ресурсами, включая иностранные инвестиции.

Улучшение качества региональных прогнозов возможно при условии, если они будут строиться на основе *национального пространственного прогноза*. В связи с этим аппарат межрегиональных моделей «затраты – выпуск» предоставляет широкие возможности для долгосрочного прогнозирования национальной экономики, а также исследования прикладных задач в современных условиях.

Определенная несовместность долгосрочных региональных прогнозов подразумевает, что в оценках перспектив роста регионов изначально закладывается основа для межрегиональной конкуренции за ресурсы: рабочую силу, инвестиции в крупные инфраструктурные проекты. Такая тенденция возникает неизбежно, если стратегии долгосрочного развития регионов используются преимущественно как инструмент лоббирования интересов субъекта на федеральном уровне. При этом вопросы межрегионального сотрудничества и возникающие отсюда перспективы роста в большинстве стратегий разрабатываются недостаточно или вовсе не рассматриваются.

Между тем совершенно очевидно, что рост региона в современной экономике не замыкается в административных границах. Стратегическое планирование в рамках, например, ассоциаций межрегионального сотрудничества могло бы способствовать более реалистичной оценке перспектив роста и взвешенному выбору инвестиционных приоритетов. Представляется, что взаимное согласование региональных стратегий – необходимое условие повышения качества стратегического планирования, а анализ сводных стратегических прогнозов – неотъемлемая часть процедуры согласования.

Стратегии долгосрочного социально-экономического развития, разработанные на данный момент во всех субъектах РФ, предоставляют уни-

кальный материал *«самопредставления»* регионов. В этих документах регион выступает не как набор отраслей или групп населения на территории, а как единый субъект, заявляющий о своем месте и предназначении, о своих претензиях и ожиданиях. Отсюда возникает перспектива дальнейшего исследования с целью выявления зависимости некоторых компонент регионального «самосознания» (таких как целеполагание, реалистичность прогноза, оценка собственных преимуществ и слабостей и др.) от географического положения, уровня социально-экономического развития, специализации региональной экономики и других факторов. Кроме того, региональные стратегии предоставляют материал и для оценки уровня и территориального распределения межрегиональной конкуренции.

Литература

Ершов Ю.С., Ибрагимов Н.М., Мельникова Л.В. Современные постановки прикладных межрегиональных межотраслевых моделей // Исследования многорегиональных экономических систем: опыт применения оптимизационных межрегиональных межотраслевых систем: сб. статей / под ред. В.И. Суслова. Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2007.

Ершов Ю.С., Мельникова Л.В., Суслов В.И. Практика применения оптимизационных мультирегиональных межотраслевых моделей в стратегических прогнозах российской экономики // Вестник Новосибирского государственного университета. Сер.: Социально-экономические науки. 2009. Т. 9. Вып. 4. С. 9–23.

Мельникова Л. Долгосрочные стратегии регионального развития: перспективы роста и ограничения // Проблемы теории и практики управления. 2013. № 1. С. 79–88.

Мельникова Л.В. Стратегии развития или освоения: что остается? // ЭКО. 2013. № 2. С. 5–21.

Новости Пресс-службы 10 января 2013 г. [Электронный ресурс]. Дальневосточный федеральный округ. Официальный сайт полпреда Президента РФ: <http://www.dfo.gov.ru/index.php?id=11&oid=3203>.

Проект Государственной программы Российской Федерации «Социально-экономическое развитие Дальнего Востока и Байкальского региона». 26 октября 2012 г. [Электронный ресурс]. Официальный сайт Министерства регионального развития РФ: <http://www.minregion.ru/documents/draft_documents/ 2633.html>.

Стратегия социально-экономического развития Дальнего Востока и Байкальского региона на период до 2025 г. [Электронный ресурс]. Министерство регионального развития Российской Федерации: <http://www.minregion.ru/upload/02_dtp/strategies/dv-bajkal/text.rar.>.

К.Л. Рожков

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»

ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ МАКРОСЕГМЕНТАЦИИ РЫНКА МЕСТ

Постановка проблемы исследования

Чтобы соответствовать глобальным вызовам, города, поселки и даже иногда деревни вынуждены вступать в конкуренцию за наиболее ценных резидентов, инвесторов и туристов [Malecki, 2004]. А ответ на вопрос: «какие атрибуты места должны развиваться в первую очередь для того, чтобы сделать места привлекательными для их потребителей?» становится своеобразным ноу-хау места в этой конкурентной борьбе.

Важным предметом исследований в последние 20 лет стали предпочтения резидентов относительно атрибутов мест. Исследования демографических [Lindberg et al., 1992; Niedomysl, 2004; 2006; Kim et al., 2005], социально-экономических [Gustavus et al., 1977; Malecki, 2004], географических [Findlay et al., 1988] прямо или косвенно способствовали лучшему пониманию поведения отдельных групп потребителей мест и определению наиболее важных для них атрибутов мест.

При этом, как правило, остаются вне поля зрения исходная и конечная стратегические позиции места как объекта маркетинга. Между тем ответ на практический вопрос: «как конкретному месту привлечь или удержать наиболее ценных резидентов?», помимо столь же практического вопроса: «какие атрибуты важны наиболее ценным резидентам?», порождает цепочку теоретических: «какие резиденты являются наиболее ценными для данного места, а какие нет и почему?», «каких резидентов какие места способны привлечь?» и «какие резиденты какие места предпочитают?». Другими словами, вопрос о дифференциации продукта места и его позиционировании должен рассматриваться, как минимум, одновременно с определением предпочтений потребителей; в противном случае решение задач маркетинга мест лишается стратегического контекста и не служит долгосрочной конкурентоспособности. Строго говоря, именно параллельное решение вопросов выделения классов потребителей и классов продукта является условием эффективной сегментации (Ламбен, 1997).

В большей степени к решению задачи сегментации рынка как специфически маркетинговой подошли те исследователи мест, которые использовали кластерный анализ [Ge, Hokao, 2004; Zenker et al., 2009]. Однако определение наиболее представленных сегментов эмпирическим путем дает скорее локальный и ситуационный ответ на вопрос о целевых группах и продукте (наборе востребованных атрибутов) места, чем приближает к созданию стандартизированной методики сегментации, которую можно было бы с необходимой адаптацией использовать в других случаях и рассматривать как инструмент стратегического маркетингового планирования и анализа.

Цель исследования – построение и апробация теоретической модели атрибутов мест, пригодной для сегментированного маркетингового анализа, планирования и брендинга мест, а также проверка гипотезы о макросегментации рынка мест.

Предмет исследования – качественные различия атрибутов мест в разных сегментах рынка. *Методы исследования*: первый этап (разработка модели) – дедуктивное кабинетное исследование, второй этап (апробация модели) – качественное эмпирическое исследование (структурированное наблюдение).

Результаты кабинетного исследования

В процессе дедуктивного кабинетного исследования [Рожков, 2011; 2004; 2003] была построена теоретическая модель макросегментации рынка мест по сочетаниям трех критериев привлекательности мест для резидентов (функций маркетинга территории) (табл. 1).

Таблица 1. Макросегменты рынка мест

Критерий привлекательности (функция маркетинга)	Макросегмент рынка мест							
	1	2	3	4	5	6	7	8
Снижение эмиграции населения (удержание резидентов)	–	–	–	+	+	+	+	–
Увеличение рождаемости (обеспечение численного роста резидентов)	–	–	+	–	+	–	+	+
Увеличение разности эмиграции и эмиграции коренного населения (обеспечение укоренения резидентов)	–	+	–	–	–	+	+	+

Примечание: «+» – признак имеется, «–» – признак отсутствует.

На основе модели макросегментации рынка мест была построена теоретическая модель атрибутов сегментов рынка мест (табл. 2), которая представляет собой морфологическую таблицу из восьми строк (основные виды атрибутов) и восьми столбцов (сегменты рынка).

Таблица 2. Теоретическая модель атрибутов сегментов рынка мест (принципиальная схема)

Вид атрибутов места	Сегмент рынка мест (тип мест)							
	1	2	3	4	5	6	7	8
Источники доходов								
Жилье								
Бытовые услуги					*			
Торговля и снабжение								
Здравоохранение и социальное обеспечение								
Образование и наука								
Культура и досуг								
Географические характеристики, транспорт и связь								

*__Централизация услуг по эксплуатации жилья__ (*электро-, газо- водо-, теплоснабжение, вывоз мусора*), а также некоторых внутренних материальных операций домашних хозяйств (*стирка, уборка, приготовление пищи и др.*) **специализированными стационарными муниципальными** (*финансируемыми из муниципального бюджета*) службами.

Механизация бытовых операций (*бытовая техника*).

Ремонт и обслуживание бытовой техники.

Каждая ячейка таблицы заполняется описанием атрибута определенного вида в данном сегменте, причем это описание уникально (не дублирует другие ячейки таблицы) (см. табл. 2).

Теоретическая модель атрибутов сегментов рынка мест является инструментом *структурированного наблюдения* разновидности качественных методов эмпирических исследований. Ее использование в этом качестве позволяет в значительной мере преодолеть такие проблемы, как недостаточность (или вообще отсутствие) местной статистики и местного внутреннего управленческого учета вообще, разрыв между местной статистикой и местной социологией и некоторые другие.

Преимущество предлагаемой методики состоит в том, что первым ее шагом является систематизация и интерпретация фактографического материала об атрибутах места – материала порой совершенно разнородного

и собранного из различных источников. Такая систематизация не только частично компенсирует нехватку данных из регулярных информационных источников, но и позволяет задать направление статистического анализа, социологических исследований, т.е. поставить гипотезу количественных исследований.

Методика была неоднократно апробирована на материалах муниципальных образований Московской области, г. Санкт-Петербурга, Ленинградской области, Чукотского автономного округа и др. Ниже представлен пример апробации на материалах.

Результаты структурированного наблюдения

Ниже приведен пример применения техники к анализу качества жизни населения подмосковного муниципального образования «Поселок Котельники»[1].

Исходные данные

1. В составе частного жилого сектора – деревянное жилье застройки 1950–1970-х годов.

2. Коммунальный жилой фонд, состоящий на балансе муниципалитета, представлен пятиэтажными домами застройки 1960-х годов. Технический срок эксплуатации пятиэтажек фактически закончился, уровень их износа составляет от 90 до 100%. Администрация (в лице МУЖКП) ежегодно осуществляет косметический ремонт, ремонт крыш, а также пломбирует балконы, опасные для эксплуатации.

3. В составе частного жилого сектора – коттеджный городок в микрорайоне Силикатный (1999–2000 гг. застройки).

4. Строительство коммунального жилья на территории поселка ведет только агрофирма «Белая дача» для своих сотрудников – очередников советских времен пенсионного возраста – на безвозмездной или условно возмездной основе.

5. Ближайшие к Котельникам микрорайоны Москвы – Кузьминки и Капотня. В Кузьминках находится один из крупнейших лесопарков Москвы, на территории которого находятся захоронения химических отходов. Источники – карта и статья в местной газете «Кузьминки сегодня». В Капотне находится одна из двух крупнейших ТЭЦ.

---

[1] Данные 2000 г.

6. Муниципальное образование «Поселок Котельники» расположен на юго-востоке от Москвы. Его соседями являются: с севера – Москва (границы – МКАД и Новорязанское шоссе); с юга – Люберецкий район Московской области; с запада (по территории карьера) – МО «город Дзержинский». Транспортная схема, соединяющая поселок с соседями: маршрутное такси до станции метро «Кузьминки» (Москва) по Новорязанскому шоссе; железная дорога Рязанского направления (проходит через Люберецкий р-н); автодорога до Дзержинского (Дзержинское шоссе).

Местное население предпочитает ездить работать в Москву.

7. Инженерные коммуникации поселка сильно изношены, водопроводная вода непригодна для питья (трубы ржавые).

8. Население в большинстве ходит за водой на артезианские скважины.

9. ГОК подкачивает воду в микрорайон Силикатный через свои коммуникации на безвозмездной основе.

10. Уровень квартплаты в коммунальном фонде более низкий, чем в Москве (сохраняется высокий уровень местных бюджетных дотаций), но постоянно повышается из-за роста эксплуатационных затрат в ЖКХ и высоких тарифов на покупные энергоресурсы (приобретаются в Капотне).

11. Территория поселка используется под ведение сельского хозяйства (крупнейшее в ближнем Подмосковье тепличное плодоовощное хозяйство – агрофирма «Белая дача»), промышленное производство ГОК – горнообогатительный комбинат на песчаном карьере. В поселке существуют рабочие места на крупных предприятиях с относительно низкими ставками заработной платы и плохими условиями труда в сравнении с Москвой (в частности, в тепличном хозяйстве «Белой дача» влажно и жарко). Работает в поселке преимущественно завозная (из дальнего Подмосковья) рабочая сила.

12. Агрофирма «Белая дача» ведет селекционную работу и опытное сельское хозяйство.

13. Торговля ведется в небольших продовольственных магазинах и ларьках. Цены – московские.

14. Торговля ведется на продуктовом рынке. Население высказывает претензии по поводу организации торговли «с земли».

15. Ограниченные возможности малого бизнеса – низкая самозанятость населения.

16. Специальный молодежный досуг в поселке отсутствует – молодежь посещает московские заведения.

17. Население в большей степени ассоциирует себя с предприятиями, на которых работает (или работало раньше), чем с городом, на административной территории которого живет.

18. Территория поселка состоит из нескольких микрорайонов – Белая дач, Силикатный, Ковровый и Опытное поле, каждый из которых сложился вокруг крупного предприятия, имеет географический центр и обладает относительно автономной инженерной инфраструктурой. При этом единого исторического центра у самого поселка нет, географический центр находится в месте расположения автобусной станции. Удаленность от жилых кварталов некоторых муниципальных предприятий (аптека), а также отделения Сбербанка. Рейсовый автобус – основное средство сообщения внутри муниципалитета – ездит нерегулярно.

19. Дворы и придворовые территории поселка (пятиэтажный жилфонд) сильно замусорены, загрязнены, не благоустроены. Попытки администрации обустроить дворы и детские площадки наталкиваются на яростное сопротивление населения: «грибки» вырываются с корнем, а качели гнутся в дугу.

20. Подъезды убираются плохо, хотя бюджетные средства на эти цели выделяются. Предложение жителей нескольких подъездов передать им ставки уборщиц для выполнения работ своими силами МУЖКП были проигнорированы.

21. Взаимодействие населения и администрации: письма, газета, встречи (преимущественно с пенсионерами).

Общественное самоуправление в поселке представлено только Советом ветеранов.

Систематизация и интерпретация исходных данных

1. Каждый фрагмент исходных данных сравнивается с теоретической таблицей атрибутов макросегментов мест (табл. 2) и при этом обнаруживаются:

а. признаки атрибута (источники доходов, жилье, бытовые услуги и т.п.);

б. признаки макросегмента (1,2, ... 8).

2. По каждому фрагменту формулируется гипотеза о потребителях места.

3. Каждый фрагмент исходной информации (табл. 3) интерпретируется вначале изолированно от других.

4. Связывание проводится соотнесением интерпретации очередного фрагмента с ранее интерпретированными фрагментами, выявленными атрибутами и группами потребителей места. При этом связывание позволяет не только уточнить целевую группу, но и скорректировать первоначальную интерпретацию атрибута.

5. Интерпретированные данные вместе с гипотезами заносятся в таблицу интерпретации данных об атрибутах места (табл. 3)

Таблица 3. Интерпретация данных об атрибутах поселка Котельники

№ фр. исх. данных	Интерпретация данных в терминах теоретической модели сегментации рынка мест	Гипотеза о потребителях места
1	С учетом ветхости жилья (п. 16) (ЖФ «– –+») Связывание (п.11) С учетом низких квалификации, претензий и стоимости рабочих-иммигрантов – (ЖФ «+––»)	Изолированный анализ одинокие старики Связывание (п. 18) 1а. старожилы или коренные жители, не работавшие на градообразующих предприятиях Изолированный анализ прочие малоимущие жители Связывание (п. 11) 2а. мигранты в трудоспособном возрасте – арендаторы
2	Постоянное коммунальное жилье, превращающееся во временное (ЖФ – от «++–» к «+––»). Годящееся больше для временного проживания на заработках, чем для постоянного – семьей	Изолированный анализ малоимущие жители Связывание (п. 11) 3а. мигранты в трудоспособном возрасте – арендаторы жилья Связывание (п. 18) 3б. старожилы-пенсионеры (бывшие работники крупных предприятий поселка)
3	Коттеджный поселок формально пытается сформировать очаг (ЖФ «+++»). Связывание (п. 5) Однако вкупе с плохой экологией он вряд ли обеспечит естественный прирост. С учетом этого скорее ЖФ («+–+»), т.е. жилье демонстративно приобретается с инвестиционными целями	Изолированный анализ Обеспеченные семейные люди местная элита москвичи, купившие жилье Связывание (п. 5) с целями временного пребывания/демонстрации/как инвестиция
4	По источнику финансирования подходит ЖФ («+––»), но строится явно не временное жилье и не для персонала. По качеству жилья ЖФ («++–»), но это жилье не для семей с детьми, а для стариков. Если бы жилье было доступно всему населению Котельников То есть де-факто работает на (ЖФ «–++»)	Пенсионеры Белой дачи – жители коммунального сектора

Продолжение табл. 3

№ фр. исх. дан-ных	Интерпретация данных в терминах теоретической модели сегментации рынка мест	Гипотеза о потребителях места
5	ГП и ТС («++–») Хотя источники загрязнения не в самом поселке, а по соседству, их экстерналии можно рассматривать как атрибут поселка – так как близость это тоже географический атрибут	Изолированный анализ Низковалифицированная и среднеквалифицированная рабочая сила Связывание (п. 6, 11) 6а – мигранты, работающие в поселке. 6б – местные жители – суточные мигранты
6	Превращенная форма неперспективной деревни – спальный район мегаполиса ГПиТС («–+–»). Связывание (п. 11) вахтовый поселок ГПиТС («+––») Смесь вахтового поселка и деревни внутри мегаполиса – спально-промышленный район	Выездные суточные мигранты – население в трудоспособном возрасте/конкурентоспособное на московском рынке труда
7	БУ («++–»), выродившееся из-за сбоев в нормальном воспроизводстве атрибута места в БУ («+––») – бытовое неудобство (вредное для здоровья) «вахтовика-челнока»	Связывание п. 2 8а – часть 3а, 3б неимущая, не имеющая возможности покупать бутилированную воду) Связывание п. 6 8б – местные имущие, не являющиеся суточными мигрантами (местные социально немобильные) Связывание п. 8 8б – немобильные физически (не имеющие сил ходить на скважины)
8	(БУ «–+–») – некоммунальная система водоснабжения уровня выше обычных колодцев, вырытых вручную. Однако скважины в сельской местности – составной элемент полунатурального хозяйства, ориентированного на большие семьи. Здесь – элемент чужеродный. Ходят за водой те, кто не может позволить себе установить индивидуальную систему очистки (фильтры) или периодически покупать баллоны с чистой водой	8а и 8б Связывание п. 9 + к тому же не «силикатцы», живущие в коммунальном фонде

№ фр. исх. дан-ных	Интерпретация данных в терминах теоретической модели сегментации рынка мест	Гипотеза о потребителях места
9	(БУ «–++») – рудимент экономики градообразующих предприятий, эволюционировавший в заботу о населении в целом, но лишь живущем поблизости	Жители микрорайона Силикатный
10	Формально (БУ «++– ») – советского времени, когда были условными зарплата, с одной стороны, и коммунальные платежи, с другой. Но сохраняется внешняя угроза	Все население как потребитель энергоресурсов
11	(ИД«+––»), рассчитанные на относительно непритязательную завозную рабочую силу – для ГОКа (производство сырья и полуфабриката) и основного производства «Белой дачи» (вредное конечное производство)	Мигранты трудоспособного возраста + 8б
12	ИД («+–+») для инновационных подразделений «Белой дачи»	«Белые воротнички» 11а – местные 11б – московские, российские 11в – иностранные
13	Нечто среднее между городской торговлей ТиС («++–») и сельпо (ТиС «–+–»)	В части качества торговли и ассортимента не выдерживает конкуренции с близлежащей московской торговлей и может прочно удерживаться лишь в нише, ориентированной на немобильную часть населения 1а, 3а, 3б, 8б и часть 6б–6б’, не имеющая автомобилей, чтобы закупаться в Москве
14	ТиС «–+–» – нерегулярный рынок излишков натурального хозяйства; ИДД «–+–» (скорее всего, торгуют местные, так как: большая часть спроса уходит в Москву (см. п. 11), а ради стариков и неимущих везти товар извне не будут)	Одинокие старики 1а (владельцы участков) – продавцы 2а – мигранты, 3б – прочие пенсионеры-покупатели 3в – недовольные покупатели
15	Среднее между (ИД «––+») и (ИД «–+–») (и ТиС тех же типов) – нетоварным и товарным приусадебным (домашним) хозяйством. Первое дает доход в натуральной форме, второй – позволяет заработать на «рынке с земли» и в крайне ограниченных масштабах – в организованной торговле	

Окончание табл. 3

№ фр. исх. данных	Интерпретация данных в терминах теоретической модели сегментации рынка мест	Гипотеза о потребителях места
16	КиД «++–» Связывание п. 22 КиД «–+–»	Молодежь (население моложе трудоспособного возраста)
17	КиД «–++» Связывание (п.6 и 18) КиД («+––») – в силу удаленности (п. 18) (а не идеи) и не самодостаточная (п. 6)	Население • БД • Силикатного • Коврового
18	Территориальная неравномерность (обособленность) развития торгово-финансовой инфраструктуры (ТиС «–+–») и сферы обслуживания сельского типа (БУ «–+–»). То есть достижимость есть (не такая фатальная, как в «+––»), но нерегулярная. При этом на («+–+») эта удаленность также не похожа из-за плохих (нерегулярых) внутренних коммуникаций	Социально и физически немобильная часть населения – пенсионеры 1 + трудоспособные, но немобильные жители 8б
19	Попытки благоустройства тянут на (БУ «++–»), однако при (КиД «+––») – квартирантском (временщическом) отношении населения тоже вырождается до (БУ «+––»)	7. Суточные мигранты 2а. мигранты маргинальная часть трудоспособных, но немобильных жителей 8б – 8б’ извращенная форма досуга молодежи
20	БУ («+––») по физическим признакам, БУ («++–») – по схеме финансирования. Если бы удалось ставку выбить, появились бы признаки самоорганизующейся общины БУ («+++») вместо вырождающегося городского	Самоорганизующиеся жители (скорее всего, 3 типа) Эксплуатационные организации
21	Стихийная проблематика встреч позволяет классифицировать уровень взаимодействия как средний между (КиД «–+–») и (КиД «––+»)	Пенсионеры 1а, 3

Примечание: ИДД – источники доходов домохозяйств, ЖФ – жилой фонд, БУ – бытовые услуги, ТиСН – торговля и снабжение населения, КиД – культура и досуг, ГП и ТС – географическое положение и транспортная схема.

Приведенный алгоритм позволяет формулировать гипотезы, порождаемые единичными фактами, и уточнять потребности в сборе недостающей информации, в результате чего сбор информации для последовательной проверки возникающих гипотез проводится целенаправленно и «прицельно», формируя комплексный массив данных о месте.

Синтез: выводы о нише места на рынке (исходной конкурентной позиции)

1. Для синтеза интерпретированных данных необходимо:

а) переформатировать данные таблицы интерпретации атрибутов в эмпирическую таблицу атрибутов (матрица «атрибут/сегмент») (табл. 4);

б) определить наиболее представленные сегменты, образующие связки (кластеры атрибутов одного качества).

2. Формулирование исходной «ниши»/профиля района на основе анализа и синтеза исходных данных (табл. 5) возможно путем ответа на следующие вопросы:

в) для чего (*вид деятельности/потребностей/впечатлений...*) предназначено место, какие его атрибуты можно считать решающими/ключевыми конкурентными преимуществами;

г) для кого (*портрет типичного жителя – демографический, поведенческий*) существует это место.

Таблица 4. Эмпирическая таблица атрибутов поселка Котельники

ИДД	ЖФ	БУ	ТиСН	КиД	ГПиТС	Сегмент
						1(– – –)
15 (натуральный доход собственников земельных участков)	1 (старики в ветхом жилье)		15 (натуральный доход собственников земельных участков)	21 (демографический портрет активистов)		2(– – –+)
15 (денежный доход собственников земельных участков)		8 (артсквожины)	13,14 (неорганизованная торговля и ларьки)	21 (формально – собрания, на которые общественность сама приходит) 16 (для досуга пенсионеров)	6 (для суточных мигрантов) 18 (отсутствие коммуникаций внутри поселка)	3(–+–)

Окончание табл. 4

ИДД	ЖФ	БУ	ТиСН	КиД	ГПиТС	Сегмент
11 (вредные обрабатывающие производства)	1 (для сдаваемого внаем ветхого жилья) 2 (для ветхого коммунального фонда)	7 (изношенные городские коммуникации) 19 (вандализм во дворах) 20 (коррупция в ЖКХ)	14 (в части опасного дешевого ассортимента)	17 (корпоративный менталитет населения микрорайонов)	6 (для иммигрантов)	4(+– – –)
	2 (для нового коммунального фонда Белой дачи)	10 (дотации на квартплату) 19 (попытки благоустройства дворов силами властей) 20 (коррупция в ЖКХ)	13 (продуктовые магазины)		5 (экологические экстерналии классического города)	5(++–)
12 (инновационные переделы Белой дачи)	3 (при демонстративных/инвестиционных покупках, т.е. «эгоистичной» дем. стр-ре)					6(+–+)
		20 (потенциал самоорганизации жителей)				7(+++)
	4	9 (ГОК – Силикат)				8(–++)

Таблица 5. Синтез данных о поселке Котельники: исходная конкурентная позиция (ниша) на рынке

1. Классический город советского типа, вырождающийся в вахтовый/рабочий поселок *2. Спальное место для суточных мигрантов* *3. Вахтовый поселок для иммигрантов, работающих здесь* *4. Место дожития пенсионеров с ухудшающимися условиями жизни* ***Ключевой атрибут** – транзитное положение между Москвой и Подмосковьем*	**Ключевые характеристики портрета типичного жителя –** временный (по прописке и по жизненным планам), проживающий с минимальными претензиями к качеству местной жизни, рассматривающий поселок либо лишь как место заработков, либо как спальное место

Литература

Рожков К.Л. Целевые группы, функции и измерители результативности внутреннего маркетинга мест: статья // Проблемы современной экономики. 2011. № 4. С. 232–234.

Рожков К.Л. Сходства и различия в качестве жизни населения российских городов: тезисы // Материалы XXXI международной конференции «Информационные технологии в социологии, экономике, образовании и бизнесе», 18–29 мая 2004 г. Украина, Крым, Ялта; Гурзуф, 2004. С. 376–378.

Рожков К.Л., Скрябина Н.И. Методы поиска стратегий развития местных сообществ России // Местное самоуправление. 2004. № 23.

Рожков К.Л. Типология поселений как инструмент маркетинга территории: тезисы // Материалы Международной научно-практической конференции «Проблемы совершенствования бюджетной политики регионов, городов и коммун России и стран Северной Европы», 27–29 мая 2003 г. Петрозаводск. <http://openbudget.karelia.ru/books/tezis2003/t41.htm>

Сачук Т.В. Территориальный маркетинг. СПб.: Питер, 2009. С. 368.

Ashworth G. J., Voogd H. Marketing the City: Concepts, Processes and Dutch Applications // Town Planning Review. 1988. Vol. 59 (1). P. 65–79.

Ge J., Hokao K. Research on Residential Lifestyles in Japanese Cities from the Viewpoints of Residential Preference, Residential Choice and Residential Satisfaction. Landscape and Urban Planning. 2006. Vol. 78. P. 165–178.

Gustavus S.O., Brown L.A. Place Attributes in a Migration Decision Context, Environment and Planning A. 1977. Vol. 9. P. 529–548.

Findlay A., Rogerson R. Migration, Places and Quality of Life: Voting with Their Feet? In Population Matters / ed. by T. Champion. L.: Paul Chapman, Paul Chapman, 1993. P. 33–49.

Hospers G. Spatial Self-Preference: On the Limits of Place Marketing to Attract New Residents and Firms // Place Branding and Public Diplomacy. 2010. Vol. 6. No. 4. P. 280–286.

Lindberg E., Hartig., Garvill J., Garling T. Residential-Location Preferences across the Life Span // Journal of Environmental Psychology. 1992. Vol. 12. P. 187–198.

Malecki E.J. Jockeying for Position: What It Means and Why It Matters to Regional Development Policy When Places Compete // Regional Studies. 2004. Vol. 38 (9). P. 1101–1120.

Niedomys T. Evaluating the Effects of Place-Marketing Campaigns on Interregional Migration in Sweden // Environment and Planning. 2004. Vol. 36. P. 1991–2009.

Niedomysl T. Re-Examining Migration Motives in the Nordic Countries with a Focus on Sweden // Migration and Place Attractiveness PhD Thesis, Department of Social and Economic Geography. Uppsala University, Uppsala, 2006. P. 111–127.

Ulaga W., Sharma A., Krishnan R. Plant Location and Place Marketing: Understanding the Process from the Business Customer's Perspective // Industrial Marketing Management. 2002. Vol. 31. No. 5. P. 393–401.

Ward S.V. Selling Places: The Marketing and Promotion of Towns and Cities 1850–2000. L.: Spon Press, 2004. P. 53–58.

Zenker S., Peteresen S., Aholt A. Development and Implementation of the Citizen Satisfaction Index: Four Basic Factors of Citizen's Satisfaction. Research Paper on Marketing and Retailing. University of Hamburg, 2009.

Т.А. Шакиров

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В КОММУНАЛЬНОМ СЕКТОРЕ

Результаты деятельности частных операторов в коммунальном секторе России

В соответствии с утвержденным правительством России «Планом действий по привлечению в жилищно-коммунальное хозяйство частных инвестиций» органы власти субъектов РФ обязаны утвердить не позднее 1 января 2015 г. региональные графики передачи в концессию или долгосрочную (более 1 года) аренду объектов энергетики и коммунальной сферы. В связи с этим важно проанализировать уже имеющийся опыт государственно-частного партнерства (ГЧП) в коммунальном секторе России и сравнить его с лучшими международными практиками. В настоящей работе представлен анализ работы частных операторов в коммунальном секторе России за последние годы, а также практики реализации проектов в водном секторе Франции.

Российское законодательство предусматривает обязательность проведения конкурсных процедур при передаче государственного или муниципального имущества в срочное владение частным лицам на праве концессионного соглашения (в соответствии с: [ФЗ № 115-ФЗ]) или договора аренды (в соответствии с: [Приказ ФАС № 67] (далее – приказ ФАС).

Выбор критериев конкурса – крайне важный этап на пути к эффективному использованию механизмов государственно-частного партнерства. Правильно определенные критерии конкурса обеспечивают условия для достижения необходимого результата – привлечения инвестиций в модернизацию существующих объектов и строительство новых объектов коммунального комплекса, улучшения показателей операционной деятельности организации коммунального комплекса и, как следствие, повышения качества предоставляемых потребителям коммунальных услуг.

Для анализа практики проведения конкурсов на заключение договоров ГЧП проведено исследование Института экономики города, в ходе которого был осуществлен сбор и анализ конкурсной документации муниципальных

образований на право заключения договора аренды или концессионного соглашения в отношении объектов водоснабжения/водоотведения и теплоснабжения, опубликованной органами публичной власти на соответствующих официальных порталах в сети Интернет (более 60 конкурсных документаций). На рис. 1 показано, насколько часто в рассмотренной документации в секторах водопроводно-канализационного хозяйства (ВКХ) и теплоснабжения встречались те или иные критерии.

Рис. 1. Частота встречаемости критериев, % от общего количества конкурсных документаций [Официальные сайты...]

Величина арендной/концессионной платы – самый часто встречаемый критерий среди рассмотренных конкурсных документаций в силу того, что в соответствии с приказом ФАС цена договора является обязательным критерием конкурса. В отличие от арендной платы, поправки, внесенные в закон № 115-ФЗ летом 2008 г., предусматривают возможность отсутствия концессионной платы. Это возможно в двух случаях: во-первых, если концессионер оказывает услуги по регулируемым тарифам, во-вторых, если условиями концессионного соглашения предусмотрено принятие концедентом на себя части расходов на создание и/или реконструкцию, использование (эксплуатацию) объекта концессионного соглашения. Данные поправки разумны, так как арендная плата по соответствующему договору, равно как и концессионная плата, будет возлагать на частного оператора дополнительное бремя расходов, которое в конечном счете должно быть компенсировано увеличением

тарифов для потребителей. Очевидно, что максимизация размера платы не должна выступать в качестве обязательного критерия.

Второй по частоте встречаемости критерий – ***срок реконструкции/строительства объекта соглашения***. Срок реконструкции/строительства является важным критерием при выборе арендатора/концессионера в случае недостатка соответствующих мощностей коммунальной инфраструктуры или модернизации объектов. Однако достаточно часто этот критерий используется и для обеспечения потребностей в коммунальных ресурсах вновь возникающих объектов нового строительства. В таких случаях использование критерия минимизации срока строительства неправильно, так как объект коммунальной инфраструктуры необходимо построить к сроку ввода в эксплуатацию объекта заказчика. Если объект коммунальной инфраструктуры будет построен раньше требуемого срока, он будет простаивать, необоснованно увеличивая эксплуатационные затраты ресурсоснабжающей организации.

Критерии, направленные на повышение эффективности операционной деятельности: расход энергоресурсов на производство 1 Гкал тепловой энергии или поднятие/транспортировку 1 куб. м воды (встречаются в 9% конкурсных документаций) и уровень потерь воды/тепловой энергии (встречаются в 19% конкурсных документаций). Для этих критериев только в 10% случаев указан срок их достижения, отличный от конца действия договора, сам срок повышения эффективности является самостоятельным критерием. В остальных случаях, когда значение критериев удельного расхода энергоресурсов или уровня потерь определяется на момент окончания договора без системы мониторинга их достижения, следует ожидать, что потенциальные арендаторы/концессионеры просто выставят минимально или максимально возможное значение (в зависимости от критерия), так как к моменту завершения договора ГЧП с большой вероятностью уже не будет возможности применить санкции к арендатору/концессионеру, если конкурсное значение критерия останется недостигнутым.

В 17% проанализированных конкурсных документаций в качестве критерия отбора использовался ***объем вложенных инвестиций***, выраженный либо в фиксированных суммах, либо в процентной доле от выручки. В случае отсутствия ключевых показателей операционной эффективности нет гарантий, что вложенные инвестиции повысят качество предоставляемых услуг. Кроме того, при существующем сроке установления тарифов для организаций коммунального комплекса спрогнозировать выручку будущих периодов практически невозможно. Представляется, что задачей должна быть не максимизация вложенных в инфраструктуру средств, а решение конкретных технических и технологических задач, в первую очередь, повышения качества

услуг, эффективности и надежности работы коммунальной инфраструктуры. Поэтому данный критерий представляется неправильным.

Аналогичным примером неверного критерия служит ***объем оказания услуг по водоснабжению/теплоснабжению***, который представлен в 12% случаев. Очевидно, что объем потребляемых услуг в коммунальном секторе должен определяться спросом. Максимизация данного критерия может стать обременением для коммунальной организации из-за простоя мощностей.

Выполненный анализ конкурсных документаций в коммунальном секторе показал: причина отсутствия привлеченных средств в коммунальном секторе состоит в том, что конкурсные документации не накладывают на операторов реальных обязательств по инвестиционным вложениям, что, в свою очередь, связано с неопределенностью в долгосрочной тарифной политике.

Ретроспективный анализ привлечения инвестиций в коммунальный сектор России демонстрирует, что за период 2006–2010 гг. основным источником инвестирования организаций ВКХ и теплоснабжения были бюджетные источники. В 2006 г. их доля составляла 56%, в 2010 г. – 40%. Вторым по значению источником инвестиций являются собственные средства предприятия, прежде всего амортизация основных фондов. За рассматриваемый период с 2006 по 2010 г. их доля в среднем составляла 35%. Наконец, с 2006 г. начался рост объемов инвестиций за счет кредитов банков и заемных средств иных организаций. Их доля возросла с 4%, или 3,4 млрд руб., до 11%, или 20,8 млрд руб. [Форма федерального...; Центральный стат. банк...]

В итоге можно констатировать: хотя политическая ставка делается на развитие государственно-частного партнерства в стране, сложившаяся практика заключения как договоров аренды, так и концессионных соглашений позволяет сделать вывод, что не решается одна из главных задач ГЧП – привлечение в сектор частных финансовых ресурсов. Инвестиционные вложения частных российских операторов достаточно скромны. Большинство частных компаний показывают в качестве своих инвестиционных вложений инвестиционные расходы из текущей выручки. Это значит, что в сектор попрежнему практически не привлекаются заемные средства.

В международной практике при заключении концессионного соглашения стороны договариваются о тарифной политике на срок реализации соглашения. В договоре концессии концедент устанавливает цели деятельности концессионера и для обеспечения достижения данных целей формирует соответствующую тарифную политику, которая чаще всего находит свое отражение в договоре. При этом размер среднего тарифа в течение действия соглашения может быть критерием конкурса. Подобная практика существует во Франции, Аргентине, Румынии, на Филиппинах. Прогнозируемость та-

рифов позволяет инвестору осуществлять капиталовложения с целью достижения требуемых показателей технико-экономических критериев конкурса.

В концессии систем ВКХ и теплоснабжения в России подобная схема в настоящее время представляется затруднительной. В соответствии с российским законодательством регулирование тарифов осуществляется органами исполнительной власти субъектов РФ в области тарифного регулирования. В такой ситуации концедент, не обладая полномочиями по регулированию тарифов, устанавливает цели концессионеру. В свою очередь, концессионер не может гарантировать достижения данных целей, поскольку у органа регулирования, не являющегося стороной договора, не существует обязанности по учету целей деятельности концессионера в процессе тарифного регулирования. В результате при формировании тарифа могут быть не учтены финансовые потребности, необходимые концессионеру для достижения целей, поставленных концедентом. А это может привести к неисполнению концессионером своих обязательств. Не будучи стороной концессионного соглашения, орган регулирования субъекта с формальной точки зрения не несет ответственности за регулирование тарифов концессионера с позиций действующего законодательства.

Помимо проблемы, связанной с отсутствием полномочий у концедента в части регулирования тарифов, существуют также проблемы, касающиеся методов тарифного регулирования.

В настоящее время период регулирования установлен сроком на один год. Действующей законодательной и нормативной правовой базой предусматривается возможность установления тарифов на более длительный период (от трех до пяти лет), но до настоящего времени подобные тарифы ни в сфере ВКХ, ни в сфере теплоснабжения не устанавливались.

Наибольшие риски при реализации проектов ГЧП связаны с существованием предельных индексов роста тарифов. В настоящее время предельные индексы устанавливаются ежегодно Федеральной службой по тарифам (ФСТ) для регионов в целом и региональными регуляторами – для конкретных предприятий. Предсказать динамику предельных индексов практически невозможно. Это делает невозможным среднесрочное планирование инвестиций.

Государственно-частное партнерство в водном секторе Франции

Считается, что законодатели моды в развитии государственно-частного партнерства – французы. Во Франции, как и в большинстве стран Европейского союза, не существует специального отраслевого регулирующего агент-

ства для сектора ВКХ, которое исполняло бы такие функции, как установление и утверждение тарифов, а также определение норм качества для контроля предоставляемых услуг водоснабжения и водоотведения. Тарифное регулирование сектора ВКХ зависит от формы эксплуатации и управления или, другими словами, от организационной структуры сектора. В случае прямого управления администрацией (водоканал – аналог автономного бюджетного учреждения) административные власти (муниципалитеты/межмуниципальные объединения) утверждают тарифы каждый год самостоятельно. В случае если системы ВКХ переданы частному оператору по договору ГЧП, тарифное регулирование осуществляется на основании договора ГЧП. В международной терминологии такое регулирование получило название «регулирование по контракту» (regulation by contract). Стороны на стадии заключения договора определяют формулу, по которой будет изменяться тариф на протяжении действия договора. Однако тариф частного оператора все равно должен быть одобрен публичной властью. Помимо параметров изменения тарифа в договоре фиксируются обязательства оператора по обслуживанию существующих и новых потребителей, требования к качеству оказываемых услуг и информации, которая ежегодно будет предоставляться публичной власти [Balance, Taylor, 2005].

Французскую модель организации сектора ВКХ также называют «регулирование без регулятора» (regulation without a regulator), так как стороны, публичная власть и оператор, свободны в составлении договора, а главное, что цена (тариф) частного оператора – рыночная конкурентная цена, поскольку определяется на основе публичного конкурса. При этом, однако, основные положения договоров, как правило, не разрабатываются публичной властью и оператором заново, а за основу берутся модельные договоры, разработанные центральным правительством и ассоциацией муниципалитетов. Кроме того, при составлении договора стороны обязаны учитывать юридические принципы, разработанные высшим административным судом (Conseil d'État) для договоров ГЧП.

Таким образом, во Франции в рамках договоров ГЧП тариф служит предметом не административного регулирования, а договорных отношений. Оптимальное для публичных властей значение тарифов, необходимых для выполнения частными операторами поставленных перед ними целей, определяется в результате конкурсов на заключение договоров ГЧП. Во Франции в секторе водоснабжения и водоотведения сложилась ситуация «конкуренции за рынок», и тарифы на услуги водоснабжения и водоотведения определяются как конкурентные цены в результате этой конкуренции.

Французская система тарифного регулирования частных операторов имеет принципиальные отличия от других методов тарифного регулирова-

ния (рентабельности, RPI-X, по принципу «затраты плюс прибыль»). Основное преимущество данного подхода состоит в том, что вместо искусственной имитации результатов конкуренции происходит переход к формированию реальных конкурентных стимулов. Основные недостатки – сложность организации и проведения конкурса, ограниченное число возможных его участников, а также сложность процедуры мониторинга и контроля результатов деятельности победителя конкурса.

Рекомендации по повышению эффективности проведения конкурсов ГЧП

Учитывая международную практику реализации договоров ГЧП, необходимо отметить, что успех проекта ГЧП в большей степени зависит от того, способен ли концедент предоставить гарантии предсказуемой и прозрачной тарифной политики на соответствующей территории. Зачастую такие гарантии прописаны в договоре ГЧП в виде формулы изменения тарифа, обычно с коррекцией на инфляцию и изменение стоимости ресурсов.

Реализация такой модели в России представляется весьма целесообразной. Но для этого требуется внести изменения в законодательство. В частности, необходимо законодательно ввести в практику конкурсного отбора так называемый тарифный план потенциального концессионера, который будет финансовым критерием конкурса. Суть его в следующем. Исходя из инвестиций, которые необходимы для достижения целей деятельности оператора и/или технологических критериев конкурса и строительства/реконструкции объектов коммунальной инфраструктуры, участники согласно разработанным финансовым моделям прогнозируют тарифы будущих периодов в ценах базового года (номинальный тариф). Оценка участников происходит согласно среднему тарифу, который рассчитывается делением суммы приведенных тарифов на срок договора ГЧП. Тариф на услуги концессионера будет определяться по формуле индексации, т.е. умножением тарифа, заявленного в тарифном плане, на индекс роста потребительских цен. В тарифную формулу можно также вводить и другие переменные, например статьи затрат, размер которых определяется не рынком, а государственным регулированием. При этом изменение тарифа должно происходить по правилам, предусмотренным в концессионном соглашении, т.е. в соответствии с тарифной формулой. В этом случае тариф определяется в соответствии с концессионным соглашением, а не органом регулирования. Например, условием конкурса можно поставить обязательство сохранения существующего тарифа, а изменение тарифа будет происходить по форму-

ле индексации, учитывающей только инфляцию. Приведем пример такой формулы индексации [Шакиров, 2012]:

$$T_{\text{пр}.m} = T_n \times (1 + I_{\text{пр}.m-1}) \times \prod_{i=n}^{k-1} (1 + I_{\phi i}),$$

где $T_{\text{пр}.m}$ – прогнозный тариф в m году;

T_n – тариф базового года;

$I_{\text{пр}.m-1}$ – прогнозная инфляция в m – 1 год;

$I_{\phi i}$ – фактическая инфляция в i год.

Использование данного финансового критерия позволит оператору спрогнозировать выручку будущих периодов, необходимую для достижения заявленных на конкурсе целей, а муниципалитету – выбрать участника с наименьшими «финансовыми аппетитами» для достижения этих целей. Таким образом, используя тарифный план, мы в полной мере реализуем в конкурсе ГЧП принцип value for money (цена/качество). Однако существующее в настоящее время тарифное законодательство делает невозможным использование тарифных планов в качестве экономического критерия из-за существования ежегодно утверждаемых предельных индексов и отсутствия у муниципалитетов полномочий устанавливать тарифы.

Означает ли это невозможность введения экономических критериев? На наш взгляд – нет. Возможна разработка другого экономического критерия, который позволил бы инвестору взять на себя обязательства по модернизации, реконструкции и новому строительству основных фондов коммунальной инфраструктуры. И при этом он должен понимать механизм возврата вложенных инвестиций. С этой целью рекомендуется в конкурсную документацию в качестве критерия конкурса и в последующие договорные отношения включать механизм установления «расчетных тарифов». Существующее законодательство позволяет использовать данный критерий при проведении конкурсов как на право аренды [Приказ ФАС, п. 77], так и на право заключения концессионного соглашения [ФЗ № 115-ФЗ, ст. 24]. Концепция «расчетных тарифов» предусматривает, что участники конкурса указывают индексы ежегодного увеличения тарифа, который позволит им достичь необходимых значений технико-экономических показателей и модернизировать объекты коммунальной инфраструктуры. При этом, несмотря на введение в договор «расчетных» тарифов, регулирование тарифов организаций коммунального сектора продолжает осуществляться в соответствии с положениями действующего законодательства и с учетом установленных им ограничений, например, предельных индексов роста тарифов. При возникновении разницы между «расчетным» и реально установленным тарифом должны применяться

соответствующие положения договора ГЧП, регулирующие последствия возникновения данной ситуации.

Если складывается ситуация, при которой в соответствии с положениями действующего законодательства расчетный тариф будет выше, чем установленный, стороны в соответствии с договором ГЧП могут выбрать один из следующих вариантов:

- компенсацию из бюджета выпадающих доходов концессионера;
- снижение значений технико-экономических показателей, которые необходимо достичь концессионеру в соответствии с договором;
- увеличение продолжительности периода достижения технико-экономических показателей, указанных в договоре;
- изменение значений технико-экономических показателей с одновременным увеличением продолжительности периода их достижения.

В итоге можно констатировать, что для улучшения инвестиционного климата в коммунальном секторе необходимо сделать порядок изменения тарифа условием договора ГЧП, наделив муниципалитет соответствующими полномочиями. В настоящее же время в коммунальном секторе страны складывается достаточно любопытная ситуация. Развитие государственно-частного партнерства признается политиками и специалистами как ключевое направление развития коммунального комплекса. При этом в сфере тарифного регулирования мы все больше усиливаем централизацию регулирования и детализацию подходов к определению тарифов, а договоры государственно-частного партнерства остаются в основном пустыми декларациями.

Литература

Официальные сайты муниципальных образований и правовая система «Гарант».

Приказ ФАС от 10 февраля 2010 г. № 67 «О порядке проведения конкурсов или аукционов на право заключения договоров аренды, договоров безвозмездного пользования, договоров доверительного управления имуществом, иных договоров, предусматривающих переход прав владения и (или) пользования в отношении государственного или муниципального имущества, и перечне видов имущества, в отношении которого заключение указанных договоров может осуществляться путем проведения торгов в форме конкурса».

Федеральный закон от 21 июля 2005 г. № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях».

Форма федерального государственного статистического наблюдения № 22 ЖКХ (сводная). Росстат.

Центральный статистический банк данных Минэкономразвития России.

Шакиров Т.А. Управление коммунальным комплексом РФ: итоги реформирования и перспективы развития // Вопросы государственного и муниципального управления. 2012. № 3.

Balance T., Taylor A. Competition and Economic Regulation in Water. 2005.

Г.А. Хмелева

Самарская академия
государственного
и муниципального
управления

МОДЕЛЬ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕГИОНЕ С ПОЗИЦИИ ПРОЦЕССНОГО ПОДХОДА

Сложна и многогранна задача построения теоретической платформы исследования инновационных процессов в регионах, выявления факторов, оказывающих решающее влияние на их результаты, разработки практического инструментария для активизации и повышения результативности региональной инновационной деятельности.

Практика применения системного подхода к исследованию проблем инновационного развития не оправдывает себя в полной мере, поскольку более акцентирует внимание исследователей на формировании комплекса элементов, образующих инновационную систему, и менее на ее результативности. Стремление обеспечить целостность системы зачастую заканчивается формальным определением совокупности ее элементов. При этом остаются в стороне взаимосвязи ее отдельных элементов, которые в своем взаимодействии и образуют процесс. В результате недостаточно внимания уделяется анализу соотношения затрат и результатов на отдельных стадиях инновационного процесса, что в конечном счете и обусловливает низкую эффективность инновационных систем в регионах.

В то же время в экономической науке сложились предпосылки исследования инновационной деятельности в регионе с позиции процессного подхода. Так, сформулированы теория открытых инноваций Г. Чесбро [2007] и модель трехсекторной инновационной экономики П. Ромера [Romer, 1990], которые способны составить теоретическую платформу предлагаемого нами применительно к развитию инновационной деятельности процессного подхода.

Процессный подход уже получил широкое распространение в практике управления хозяйствующими субъектами на микроэкономическом уровне как подход, позволяющий максимизировать отдачу от использования ресурсов за счет управления по процессам. Вместе с тем на региональном уровне процессный подход является новым делом и не применяется для цели развития инновационной деятельности.

Синтез представлений трехсекторной инновационной экономики П. Ромера и процессный подход, по нашему мнению, позволяют вооружиться эффективной методологией управления инновационной деятельностью в регионе как совокупностью взаимосвязанных и взаимодействующих процессов. Подпроцессами являются: генерация знаний (научно-исследовательский сектор), создание и распространение технологий (внедренческий сектор), производство инновационной продукции (производственный сектор). Как известно, в процесс производства инновационной продукции вовлечены такие элементы инновационной системы, как инновационные предприятия и организации, государство в лице федеральных и региональных органов власти, организации инновационной инфраструктуры и проч. Это означает, что *процессный подход не отменяет системный подход, но, наоборот, является его ключевой основой*. Повышение эффективности при процессном подходе достигается за счет управления инновационной деятельностью на отдельных стадиях регионального инновационного процесса: генерация знаний, разработка новых технологий и средств производства, создание инновационной продукции.

Возвращаясь к теме процессной модели, необходимо отметить, что поскольку инновационная деятельность начинается с научных исследований и разработок, закономерно представить экзогенным фактором на данном этапе человеческий капитал научно-технического работника. Результирующим показателем (эндогенным фактором) должен выступить показатель объема научно-технических работ в регионе. Однако в силу своей малой распространенности и труднодоступности (показатель отсутствует в официальных ежегодных статистических отчетах «Регионы России. Социально-экономические показатели») предлагаем эндогенным фактором принять показатель внутренних затрат на исследования и разработки как ключевой оценочной характеристики условий развития среды генерации научных знаний в стране [Российский инновационный индекс, 2011]. Анализ структуры показателей отражает их близость по внутреннему наполнению и позволяет принять для цели исследования как взаимозаменяемые.

В статистической методологии внутренние затраты на исследования и разработки включают затраты на выполнение исследований и разработок собственными силами организаций, включая как текущие, так и капитальные затраты в течение отчетного года независимо от источника финансирования [Федеральная служба...]. Таким образом, объем научно-технических работ представляет собой сумму внутренних затрат на исследования и разработки, а также прибыли, которая определяется рыночными условиями. Прибыль – стимулирующий элемент для исследовательских организаций, но не для исследователей, непосредственно выполняющих работы (принимаем

допущение, что исследователи не являются владельцами и/или акционерами исследовательских организаций). Поэтому как фактор дополнительной производительности прибыль рассматриваться не может. Следовательно, для исследования вопроса влияния человеческого капитала на результаты инновационной деятельности показатель объема научно-технических работ можно вполне безболезненно заменить показателем внутренних затрат на исследования и разработки.

Во внедренческом секторе накопленные знания преобразуются в технологии и инновационные средства производства. Основным экзогенным фактором здесь выступает человеческий капитал исследователей. В зависимости от отрасли и ее специфики существенную роль могут играть инвестиции в основной капитал.

С *принципиальной точки зрения* в основе типа развития инновационной деятельности в регионе могут быть: «*собственные технологии + открытые инновации*»; «*открытые инновации*»; «*собственные технологии*».

Как показывают данные официальной статистики, количество созданных передовых производственных технологий в субъектах ПФО в 2000–2011 гг. существенно не меняется, среднегодовой темп роста показателя за указанный период составил 99,95%. Подобное положение дел не способно обеспечить базис для формирования и роста инновационной экономики на основе собственных технологий. Количество созданных технологий в 2011 г. составило 178 единиц, или 0,03% от числа используемых технологий в ПФО. Поэтому правомочно заключить, что в связи с различиями в специализации отраслей, структуре экономики, научно-техническом потенциале, региональной политике и восприимчивости к ее посылам местного предпринимательства *следует выделить два типа региональных экономик в ПФО. Критерием разделения служит способность внедренческого сектора к созданию собственных новых технологий*.

Первый тип «*собственные + открытые инновации*» – это регионы, активные как в создании собственных, так и в освоении новых технологий извне.

Второй тип «*открытые инновации*» регионов развивает инновационную деятельность на основе заимствования новых технологий, созданных в других регионах России и за счет внедрения зарубежных технологий.

В секторе производства инновационной продукции создается новый продукт потребительского назначения с применением новых технологий, средств производства. Деятельность данного сектора подчинена традиционным законам рынка, где основными измеримыми факторами согласно общепринятым научным взглядам служат труд и капитал.

Следуя логике процессного подхода, представим инновационную деятельность в регионе в виде системы из трех функций:

$$\begin{cases} Y_1 = f(A;L) \\ Y_2 = f(A;K;L), \\ Y_3 = f(K;L) \end{cases} \quad (1)$$

где Y_1, Y_2, Y_3 – функции в исследовательском секторе (создание нового знания), внедренческом (создание новых технологий) и производственном (создание продукции на основе новых технологий) соответственно; A – человеческий капитал; L – трудовые ресурсы; K – инвестиции в основной капитал.

Разделив левую и правую части каждого уравнения на L, мы получим систему из индивидуальных функций:

$$\begin{cases} y_1 = \frac{Y_1}{L} = f(\frac{A}{L}) \\ y_2 = \frac{Y_2}{L} = f(\frac{A}{L};\frac{K}{L}). \\ y_3 = \frac{Y_3}{L} = f(\frac{K}{L}) \end{cases} \quad (2)$$

Один из самых распространенных подходов Дж. Минцера к измерению человеческого капитала (уравнение заработной платы), взятый на вооружение в своих эмпирических исследованиях многими учеными, оценивает его стоимость посредством оплаченного труда (см., например: [Корицкий, 2007]). Тогда стоимость человеческого капитала за период времени t эквивалентна заработной плате работника (или в масштабах региона – заработной плате населения) за этот же период. Следовательно, человеческий капитал в сфере создания нового знания за период t может быть оценен показателем заработной платы занятых научными исследованиями и разработками.

С учетом типологии регионов по критерию способности внедренческого сектора к созданию и практическому воплощению собственных технологий система искомых линейных уравнений для регионов типа «собственные + + открытые инновации» примет вид:

$$\begin{cases} y_1 = b_1 + a_1 A + \varepsilon \\ y_{21} = b_{21} + a_{21} A + cK + \varepsilon, \\ y_3 = b_3 + a_3 K + \varepsilon \end{cases} \quad (3)$$

где y_1 – внутренние затраты на научные исследования и разработки на одного занятого НИР, руб./чел.; y_{21} – количество созданных новых технологий на

одного занятого НИР, ед.; y_3– средний объем инновационной продукции на душу населения, тыс. руб./чел.; A – затраты на оплату труда одного занятого НИР, тыс. руб./чел.; K – инвестиции в основной капитал на душу населения в регионе, тыс. руб.

Система уравнений для регионов типа «открытые инновации» следующая:

$$\begin{cases} y_1 = b_1 + a_1 A + \varepsilon \\ y_{22} = b_{22} + a_{22} A + \varepsilon, \\ y_3 = b_3 + a_3 K + \varepsilon \end{cases} \quad (4)$$

где y_{22} – количество используемых технологий на 100 тыс. человек населения, ед.

Результаты проверки статистических данных связи между факторами системы линейных уравнений и использованием официальных данных Росстат РФ по Приволжскому федеральному округу за 2000–2011 гг. представлены в табл. 1–4 проведенного исследования.

Таблица 1. Численные значения функций сектора научных исследований и разработок регионов Приволжского федерального округа (2000–2011 гг.)

$y_1 = b_1 + a_1 \cdot A + \varepsilon$

Регионы	b_1	a_1	R^2	p-значение	F-критерий (1,10)	Стандартная ошибка оценки (уравнения)	DW
Республика Башкортостан	19,82	1,93	0,993	0,00	1633,62	15,73	1,35
Республика Марий Эл	77,60	1,60	0,975	0,00	397,20	46,332	1,02
Республика Мордовия	20,66	2,09	0,996	0,00	2398,04	14,24	2,03
Республика Татарстан	13,90	2,13	0,99	0,00	934,81	19,8	1,34
Удмуртская Республика	76,61	1,44	0,913	0,00	104,77	30,87	1,02
Чувашская Республика	–29,74	2,95	0,99	0,00	1011,70	29,484	1,52
Пермский край	22,53	2,32	0,984	0,00	614,21	34,61	2,42
Кировская область	–3,27	2,52	0,98	0,00	433,14	26,36	1,82

Окончание табл. 1

Регионы	b_1	a_1	R^2	p-значение	F-критерий (1,10)	Стандартная ошибка оценки (уравнения)	DW
Нижегородская область	34,52	2,29	0,99	0,00	1727,24	20,35	1,84
Оренбургская область	15,29	1,71	0,98	0,00	576,04	27,19	2,26
Пензенская область	5,72	2,07	0,98	0,00	362,74	26,20	1,01
Самарская область	–25,42	3,65	0,90	0,00	88,46	101,36	1,41
Саратовская область	20,62	2,05	0,99	0,00	1014,17	17,03	2,00
Ульяновская область	–3,70	2,96	0,96	0,00	254,65	59,45	1,54

* Табличное значение $F(1,10) = 4,96$, уровень значимости 5%.

В регионах подтверждается выдвинутая гипотеза о том, что человеческий капитал – это ключевой фактор в секторе исследований и разработок, поскольку уравнения зависимости научно-исследовательской активности от человеческого капитала удовлетворяют всем статистическим критериям работоспособности и адекватности (табл. 1).

Построение функции для внедренческого сектора основано на предположении о том, что количество созданных технологий и средств производства для внедрения, и в целом внедренческая активность (включая заимствованные технологии извне), зависит от материальной заинтересованности работников научно-исследовательского сектора и возможностей привлечения финансовых средств на научные исследования и разработки, обеспечение лабораторной базой и специальным оборудованием для исследований.

В табл. 2 представлены результаты расчета методом ридж-регрессии для Чувашской Республики, Пермского края и Саратовской области с целью устранения мультиколлинеарности между включенными в модель факторами. В Нижегородской области мультиколлинеарность факторов отсутствует, поэтому коэффициент смещения принят равным 0.

Следует отметить значительное превышение параметра a_2 над параметром c, что определенно характеризует сектор внедрения как человекоемкий. Человеческий труд здесь гораздо более сильный рычаг, нежели материальный и физический капитал.

Таблица 2. Численные значения линейных функций сектора внедрения регионов с экономикой типа «собственные + открытые инновации» Приволжского федерального округа (2000–2011 гг.)

$$y_{21} = b_{21} + a_{21}A + cK + \varepsilon$$

Регионы	Коэффициент смещения	b_{21}	a_{21}	c	R^2	p-значение	F-критерий*	Стандартная ошибка оценки (уравнения)	DW
Чувашская Республика	0,1	$-8{,}8\cdot10^{-4}$	$1{,}4\cdot10^{-5}$	$1\cdot10^{-7}$	0,657	0,008	8,62	0,002	1,83
Пермский край	0,1	$2{,}4\cdot10^{-4}$	$3{,}6\cdot10^{-6}$	$1\cdot10^{-8}$	0,653	0,008	8,5	0,0004	1,67
Нижегородская область	0,0	$1{,}1\cdot10^{-3}$	$-6\cdot10^{-6}$	$3{,}31\cdot10^{-8}$	0,62	0,012	7,44	0,000236	1,16
Саратовская область	0,1	$2{,}7\cdot10^{-4}$	$6{,}8\cdot10^{-6}$	$4{,}5\cdot10^{-8}$	0,86	0,00	26,56	0,00048	1,23

* Табличное значение $F(2,9) = 4{,}26$; уровень значимости 5%.

Результаты расчетов для регионов с экономикой типа «открытые инновации» приведены в табл. 3.

Сектор производства инновационной продукции в различных регионах характеризуется противоречивыми результатами предпринятой попытки описания с помощью математической модели. И все же представленное уравнение для типа регионов «открытые инновации» наилучшим образом описывает зависимость количества используемых новых технологий от влияющего фактора *A*. Корреляция в сравнении с другими потенциальными факторами (внутренние затраты на исследования и разработки на одного занятого НИР, капитальные затраты на душу населения) оказывается ниже, чем между факторами модели (4).

Необходимо также отметить, что результаты расчетов уравнений за период 2000–2011 гг. демонстрируют лучшие оценки параметров функций внедренческого сектора регионов с экономикой типа «открытые инновации», чем на примере данных 2000–2010 гг. Так, наблюдается более высокая степень объяснения моделей для всех рассматриваемых регионов, что объясняется ростом эффективности сектора внедрения новых технологий, поступательным развитием системы трансфера технологий.

В целом модели позволяют подтвердить, что главный фактор сектора внедрения в инновационной экономике – человеческий капитал.

Таблица 3. Численные значения производственных функций сектора создания новых технологий и средств производства регионов с экономикой типа «открытые инновации» Приволжского федерального округа (2000–2011 гг.)

$$y_{22} = b_{22} + a_{22}A + \varepsilon$$

Регион	b_2	a_2	R^2	p-значение	F-критерий (1,10)*	Стандартная ошибка оценки (уравнения)	DW
Республика Башкортостан	66,21	0,34	0,778	0,00	15,32	28,562	1,95
Республика Марий Эл	33,80	0,17	0,811	0,00	42,813	16,08	1,97
Республика Мордовия	13,02	1,12	0,822	0,00	46,27	54,66	1,75
Республика Татарстан	0,03	0,001	0,955	0,00	210,65	0,022	0,86
Удмуртская Республика	222,97	0,19	0,94	0,03	5,72	41,73	1,37
Кировская область	89,47	0,38	0,42	0,02	7,38	30,702	1,6
Оренбургская область	10,95	0,07	0,815	0,00	44,27	4,15	2,18
Пензенская область	35,40	0,24	0,592	0,00	14,51	15,42	1,46
Самарская область	94,65	0,44	0,95	0,00	188,41	8,372	1,41
Ульяновская область	66,17	0,22	0,62	0,02	16,1	17,9	1,13

* Табличное значение $F(1,10) = 4{,}96$ уровень значимости 5%.

Несколько иная ситуация сложилась в секторе производства инновационной продукции регионов Приволжского федерального округа (табл. 4).

В секторе производства инновационной продукции ключевым фактором развития инновационной деятельности являются инвестиции в основной капитал. Производство инновационной продукции напрямую зависит от объема инвестиций в нематериальные (ноу-хау, патенты, лицензии) и материальные (инновационные машины и оборудование) активы. В полученных результатах расчетов функций сектора производства инновационной продукции регионов ПФО настораживает уровень DW менее необходимого для Республик Башкортостан и Татарстан, Кировской, Нижегородской, Оренбургской и Самарской областей.

Таблица 4. Численные значения функций сектора производства инновационной продукции регионов Приволжского федерального округа (2000–2011 гг.)

$$y_3 = b_3 + a_3 K + \varepsilon$$

Регион	b_3	a_3	R^2	*p*-значение	*F*-критерий (1,10)*	Стандартная ошибка оценки (уравнения)	*DW*
Республика Башкортостан	–1893,51	0,24	0,622	0,002	16,44	2863,378	0,58
Республика Марий Эл	–310,124	0,093	0,704	0,00	23,788	796,544	1,34
Республика Мордовия	–2530,24	0,51	0,79	0,00	37,94	5134,178	2,8
Республика Татарстан	–1777,57	0,55	0,948	0,00	181,71	4209,469	1,06
Удмуртская Республика	–974,220	0,191	0,907	0,00	98,049	784,967	1,9
Чувашская Республика	–296,673	0,181	0,904	0,00	94,94	885,031	1,81
Пермский край	–2531,92	0,49	0,665	0,01	19,88	6727,016	1,65
Кировская область	–881,489	0,238	0,87	0,00	67,44	1021,008	0,83
Нижегородская область	–757,207	0,358	0,45	0,01	8,034	10102,76	0,77
Оренбургская область	–848,336	0,121	0,89	0,00	81,66	840,57	1,05
Пензенская область	–79,7179	0,0907	0,836	0,00	50,84	628,067	1,51
Самарская область	2890,894	0,851	0,74	0,00	28,43	9556,49	1,1
Саратовская область	190,9106	0,1318	0,55	0,00	12,07	1511,61	1,67
Ульяновская область	–325,769	0,425	0,82	0,00	45,57	3440,34	2,18

* Табличное значение *F*(1,10) =4,96 уровень значимости 5%.

Однако расчеты производственной функции вида Кобба – Дугласа, как это предложено П. Ромером для сектора создания инновационной продукции, в условиях российской экономики не показали лучшие статистические оценки.

Заключение

Проведенное исследование позволяет сделать выводы о том, что процессный подход к моделированию инновационной деятельности себя оправдывает и позволяет с большей адекватностью описать этапы инновационного развития, выявить определяющие факторы на этапе генерации знания, создания и распространения технологии, производства инновационной продукции.

В регионах необходимо разрабатывать дифференцированную инновационную политику на основе определения перспективной модели развития инновационной деятельности в регионе («собственные + открытые инновации», «открытые инновации»). Дифференцированная инновационная политика может включать формирование представления об инновационной системе региона, элементы которой соответствуют выбранной модели развития; определение основных и обеспечивающих процессов инновационной деятельности и закрепление ответственных региональных структур власти; разработку «дорожной карты» развития инновационной деятельности в регионе в соответствии с типом региона.

На следующем этапе необходима разработка и реализация программ, планов, мероприятий в соответствии с «дорожной картой» дифференцированной политики. По мере развития навыков инновационной деятельности и приобретения опыта возможен и даже необходим переход регионов на новый уровень: от модели «открытые инновации» к модели «собственные технологии + открытые инновации».

Дифференцированная инновационная политика региона в зависимости от типа инновационного развития должна включать направления общего и специфического характера.

Ключевое направление инновационной политики общего характера – развитие человеческого капитала. При этом следует учитывать, что в регионах типа «открытые инновации» важнейшими являются способности хозяйствующих субъектов к поиску и внедрению инноваций.

В регионе типа «собственные + открытые инновации», «собственные инновации» ключевое значение имеют способности, умения и навыки вовлеченных в инновационную деятельность лиц на всех этапах инновационного процесса – от идеи до готового инновационного продукта.

Для отстающих регионов рекомендуется при развитии инновационной деятельности особое внимание обратить на государственное финансирование. По мере активизации инновационной деятельности целесообразно развивать механизмы привлечения частного финансирования в инновационную

сферу и одновременно ограничивать бюджетные вливания, сосредоточив их преимущественно на научных фундаментальных программах.

Аналогично обстоит дело и с инновационной системой. Как правило, в отстающих регионах инновационная система отсутствует, поэтому необходимо начинать работу по ее созданию с отдельных, ключевых элементов. Нет необходимости осуществлять масштабные вливания в создание полного комплекса элементов инновационной системы, поскольку развитие инновационной деятельности – процесс длительный. Некоторые элементы инновационной системы могут быть не востребованы на начальных этапах развития инновационной деятельности.

Таким образом, модель инновационной деятельности в регионе, представленная с позиции процессного подхода, позволила выявить ключевые факторы развития инновационной деятельности и сформулировать направления совершенствования инновационной политики в регионах.

Литература

Дедов С.В., Шишкин А.Ф., Гордиенко Н.С. Теоретические и методологические подходы к оценке человеческого капитала // Финансы и кредит. 2008. № 22. С. 64–69.

Капелюшников Р. Спрос и предложение высококвалифицированной рабочей силы в России: кто бежал быстрее? Ч. 2. // Вопросы экономики. 2012. № 3. С. 120–147.

Корицкий А.В. Макроэкономическая оценка социальной нормы отдачи образования // Креативная экономика. 2007. № 12 (12). С. 72–80.

Российский инновационный индекс / под ред. Л.М. Гохберга. М.: НИУ ВШЭ, 2011. С. 28.

Федеральная служба государственной статистики. <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/enterprise/science/#>

Хмелева Г.А. Предпосылки процессной модели формирования инновационной экономики в регионе // Социально-экономические явления и процессы. 2012. № 5–6.

Чесбро Г. Открытые инновации / пер. с англ. В.Н. Егорова. М.: Поколение, 2007.

Romer P.M. Endogenous Technological Change // Journal of Political Economy. Vol. 98. No. 5. Pt. 2: The Problem of Development: A Conference on the Institute for the Study of Free Enterprise Systems. 1990. Oct. P. 71–102.

Ю.Ю. Шитова,
Ю.А. Шитов

Международный университет природы, общества и человека «Дубна»

ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ МАЯТНИКОВОЙ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ В ПОДМОСКОВЬЕ: ГИС-АНАЛИЗ МИКРОДАННЫХ

Введение

Исследование маятниковой трудовой миграции (МТМ[1]) – одна из важных задач контроля над перемещением трудовых ресурсов и управления этим процессом. Качественное управление трудовыми ресурсами – ключевой фактор эффективного экономического развития любого уровня (корпоративного, регионального, государственного), потому что реализация любых проектов напрямую зависит от наличия и качества имеющегося трудового капитала. Исследованию МТМ был посвящен ряд наших предыдущих исследований в рамках комплексных и комплементарных по отношению друг к другу макроподходов [Шитова, 2006] и микроанализа [Шитова, Шитов, 2008].

Настоящая работа открывает новый этап микроанализа МТМ, заключающийся в применении ГИС-обработки микроданных. Это позволяет получить новую уникальную ГИС-информацию, анализ которой в сочетании с остальными микроданными позволяет поднять анализ МТМ на новый качественный уровень с целью решения ряда прикладных и теоретических задач.

Индивидуальные аспекты МТМ

Персональные характеристики, такие как пол, возраст, квалификация, оказывают существенное влияние на решение индивида, стать или не стать маятниковым трудовым мигрантом. Таким образом, исследование индиви-

[1] Используется также для обозначения маятниковых трудовых мигрантов, что ясно из контекста.

дуальных характеристик МТМ представляется достаточно важным, поскольку понимание этих механизмов – ключ к управлению данным процессом. И предлагаемый ГИС-анализ микроданных позволяет провести сравнительный анализ поведения групп МТМ, сформированных по полу, возрасту и доходам. Отметим, что влияние персональных характеристик индивидов на их вовлеченность в процесс МТМ исследовалось в большом количестве теоретических и прикладных работ. Детальное изучение данного вопроса выходит далеко за рамки настоящей работы, поэтому здесь ограничимся лишь кратким изложением основных наработок (подробный обзор представлен в: [Шитова, Шитов, 2012]).

Пол. По данным большинства исследований, подвижность женщин в целом ниже, в том числе и МТМ, и этот феномен, иногда называемый «гендерной дискриминацией», объясняют рядом причин. *Пространственная специфика*: женские рабочие места распределены равномерно по агломерации, в то время как мужские сконцентрированы в центре или в индустриальных зонах, что объясняется особенностями рынка труда. Пространственный разброс зарплат менее оплачиваемых женских работ меньше, чем мужских, что стимулирует мужчин к МТМ. *Семейные обстоятельства*: женщины не могут ездить далеко в силу большего количества лежащих на них семейных обязанностей. Поскольку для женщины цена поездок дороже, чем для мужчин (например, из-за домашних обязанностей), они соглашаются на менее оплачиваемую, но более близко расположенную работу. *Гендерная психология*: мужчины более мобильны, чем женщины, из-за меньшей зависимости от источников дохода, постоянного места работы, большей склонности к риску. *Подстраивающийся рынок*: стремясь занять малоподвижных и дающих меньшую отдачу работников, таких как домохозяйки, работодатели создают рабочие места ближе к ним.

Тем не менее в настоящее время наблюдаются признаки снижения разрыва между мужчинами и женщинами в отношении МТМ-поездок. Например, на достаточно большой выборке американских работников было показано, что среднее расстояние поездок на работу среди занятых полный рабочий день больше для женщин, чем для мужчин [Kwan, 1999].

Согласно исследованиям российских авторов, ситуация с гендерной сегрегацией в России сравнима с рыночными странами [Мальцева, 2005; Кислицина, 2003; Рощин, Маркова, 2004].

Возраст. Практически все авторы отмечают, что в МТМ вовлечено население на пике трудоспособности.

Доходы или уровень образования и квалификации. Сравнение дальности маятниковых поездок работников с высоким уровнем образования и квалификацией (высококвалифицированных работников – ВКР, «белых ворот-

ничков») и работников с низкими доходами или (малоквалифицированных работников – МКР, «синих воротничков») представляет особый интерес, особенно в зарубежных исследованиях. Причинами этого являются два обстоятельства. Во-первых, многие теории МТМ получают разную мобильность ВКР и МКР, следовательно, могут быть проверены сравнительным анализом поведения «белых» и «синих воротничков». Во-вторых, достаточно часто структуры МКР и ВКР различаются еще и по гендерному или расовому признакам, что порождает вопросы о возможной дискриминации. Отметим также, что уровень доходов ВКР в среднем выше, чем МКР. Поэтому для исследования обсуждаемой зависимости группировку МТМ можно осуществлять и по уровню доходов.

Если в отношении МКР большинство моделей предсказывают более длинные поездки на работу, то в отношении ВКР ситуация противоречивая. Стандартная урбанистская модель (СУМ) в рамках различных подходов дает противоречивые предположения. Хекман показывает, что включение времени поездок в функцию полезности индивидуального выбора приводит к увеличению длины поездок для ВКР [Heckman, 1980]. Г.А. Гольц предлагает следующее объяснение феномена: степень уникальности вида занятий повышается, и приходится тратить более продолжительное время при передвижении на работу [Гольц, 1972, с. 121]. Похожее объяснение в рамках теории поиска работы дает Раувендал у которого МТМ зависит от пространственного фактора (эффекта покрытия) эффективности поиска работы [Rouwendal, 2004]. ВКР «сканируют» большие расстояния для поиска рабочих вакансий, в итоге возможность найти лучшую работу на большем расстоянии для них выше.

Интересную идею высказывает А. Хомра: «Господствующая в настоящее время ориентация маятниковой трудовой миграции на замещение мест приложения труда массового типа в будущем будет вытеснена специализированными маятниковыми поездками к месту работы» [Хомра, 1981]. Если утверждение справедливо, то из этого следует, что структура маятниковых мигрантов напрямую отражает уровень экономического развития в целом. Чем он выше, тем больше доля ВКР. А временная динамика структуры маятниковых мигрантов должна демонстрировать качество экономического роста. Так, оптимальное развитие системы (агломерации, страны), где происходит повышение уровня экономического развития и качества жизни населения, должно сопровождаться положительной динамикой доли ВКР в структуре маятниковых мигрантов.

Большинство прикладных работ подтверждает гипотезу более длинных поездок ВКР. Вместе с тем в ряде работ были получены противоречивые, даже противоположные данные. Это подтверждает неабсолютный характер гипотезы. При некоторых условиях она может не соблюдаться.

Большой интерес у исследователей вызвал феномен так называемой избыточной (мусорной) МТМ [Hamilton, 1982; 1989], под которым понимается устойчивое превышение эмпирических оценок уровня и издержек МТМ по отношению к возможным идеальным показателям, определяемым географией региона. По мнению ряда авторов (в частности [Simpson, 1980; 1987]), объективная повышенная мобильность ВКР – это обстоятельство, смягчающее или даже полностью объясняющее проблему избыточности МТМ.

Таким образом, проблема персонализации поведения мигрантов является актуальной для теории и практики МТМ. Анализ имеющихся у нас микроданных позволяет внести свою лепту в исследование этого вопроса. А именно, провести сравнительный анализ дальности (продолжительности) поездок МТМ, сгруппированных по полу, возрасту и доходам, представленный в последующих разделах.

ГИС-обработка микроданных

В основе настоящего исследования лежат уникальные микроданные 2001 г., охватывающие 60% трудоспособного населения Подмосковья. Они были получены в результате сведения информации из найденных в Интернете первичных баз данных (БД) налоговой инспекции, пенсионного фонда и различных вариантов БД государственного реестра российских предприятий [Шитова, Шитов, 2008]. При объединении (сшивании) исходной информации[2] осуществлялась увязка мест проживания (МП) и работы (МР) при одновременном сохранении ряда индивидуальных данных работника (ДР: годовой доход, возраст и пол) и характеристик нанимателя (ХН: род деятельности, форма собственности, капитал и т.д.). В итоге была сформирована вторичная БД, содержащая 971 521 запись по работникам в формате:

$$\textit{Работник (МР, МП, ДР, ХН)}. \quad (1)$$

Применение ГИС-технологий заключалось в вычислении (восстановлении) при помощи ГИС-платформы «Яндекс Карты»[3] маршрута (пути) дом – работа для каждого МТМ с привязкой к реальной транспортной сети региона:

$$\textit{ПУТЬ}\ (X_1, X_2, \ldots X_N) = \textit{ГИС}\ (\textit{МП,МР}), \quad (2)$$

где X_1 – смоделированные ГИС-программой параметры маршрута между местами проживания (МП) и работы (МР) МТМ. Более подробное описание

---

[2] Связка осуществлялась по ключевому полю ИНН работодателя.

[3] См.: <http://api.yandex.ru/maps>.

процедуры ГИС-обработки описано у Шитовой [2012]. В результате была получена третичная БД из 773 993 записей (эффективность процедуры ГИС-восстановления составила 80%) формата:

$$Работник\ (ДР,\ ХН,\ ПУТЬ) = Работник\ (ДР,\ ХН,\ D^{МТМ},\ T^{МТМ},\ ...), \qquad (3)$$

где $D^{МТМ}$ и $T^{МТМ}$ – расстояние и время маршрутов дом – работа маятниковых мигрантов Подмосковья. Ранее отработка и апробация предлагаемой методики была успешно выполнена на небольшой выборке при анализе данных МТМ города Дубны [Шитова, Шитов, 2012]. В настоящей работе анализ данных расширен до всей области целиком. Результаты анализа данных полной третичной БД (3) Подмосковья в разрезе индивидуальных характеристик МТМ представлены ниже.

Результаты

Пол. На рис. 1 показаны распределения длины и длительности поездок МТМ Подмосковья в разрезе пола.

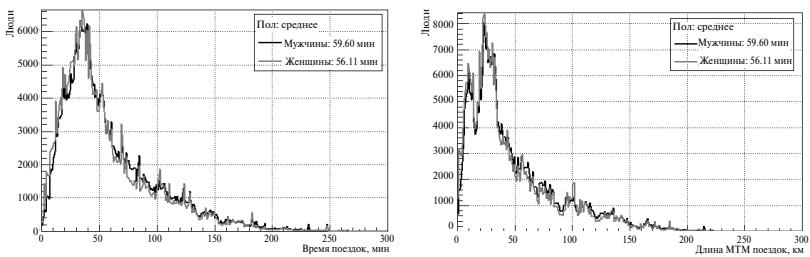


Рис. 1. Распределения времени (слева) и длительности поездок МТМ Подмосковья

Среднее время, затрачиваемое мигрантами на поездку в один конец, составляет 1 час при среднем преодолеваемом расстоянии 50 км. При этом большинство работников (пики распределения на рис. 1) тратят на поездки ~35 минут, преодолевая расстояние в 30 км. Отметим, что распределения длины и длительности поездок для женщин и мужчин практически идентичны. Различия в средних показателях существенно меньше их дисперсии (разброса). Тем самым имеющиеся данные опровергают гипотезу о меньшей подвижности женщин: в Подмосковье женщины ездят наравне с мужчинами.

Возраст. Возрастное распределение МТМ из Дубны, а также средняя длительность маршрутов дом – работа в зависимости от возраста показаны

на рис. 2. Отметим, что возрастные гистограммы МТМ мужчин и женщин практически совпадают, это еще раз подтверждает равенство полов в отношении участия в МТМ. При этом МТМ по возрасту (рис. 2, справа) самые дальние поездки совершает молодежь в возрасте 21–30 лет, далее наблюдается монотонное падение активности. Резкое падение также наблюдается в отношении младших возрастов.

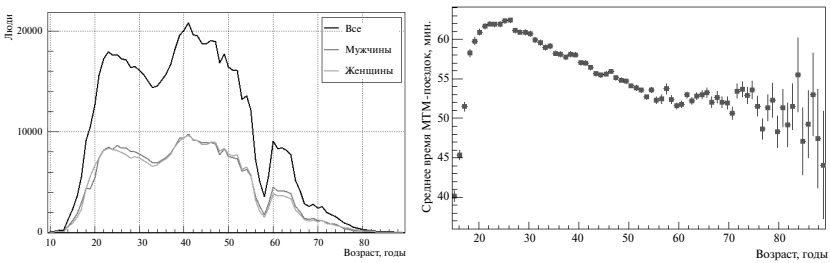


Рис. 2. Возрастное распределение МТМ из Дубны (слева) и средние показатели длительности МТМ-поездок в зависимости от возраста

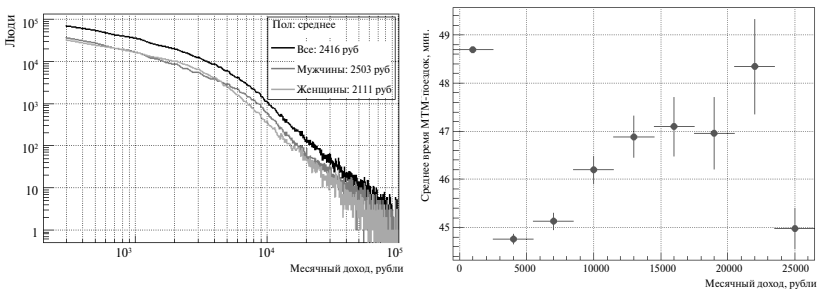


Рис. 3. Распределение дохода МТМ (слева) и средняя длина МТМ-поездок, как функция получаемого дохода

Доходы. Доход МТМ, заявленный в пенсионный фонд РФ, является убывающей экспонентой, как это видно из рис. 3, слева. При этом отметим аномально высокое количество низких зарплат менее 5000 руб. – эффект «серых зарплат» (теневых зарплат, зарплат в конвертах), уже обсуждавшихся ранее [Шитова, Шитов, 2008]. По нашему мнению, в этой группе оказались работники с теневыми зарплатами, поскольку исходя из здравого смысла невозможно предположить, что они работают МТМ за зарплату ниже прожиточного минимума.

Кроме этого, обратим внимание, что средний доход женщин составил 2111 руб., что на 18,6% меньше дохода мужчин (2503 руб.). Тем самым в масштабах Подмосковья сохраняются признаки дискриминации женщин по уровню получаемого дохода.

Распределение средней длины поездок в зависимости от получаемого дохода показано на рис. 3, справа. В первую точку графика попали МТМ с «серыми» доходами, уровень их реальных зарплат и место работы распределены по всем возможным диапазонам. Поэтому выпадение этой точки еще раз подтверждает тот факт, что теневые доходы – явление для МТМ тотальное и не зависит от места работы. Данные последней точки также нельзя считать качественными, поскольку в диапазоне индивидов с большими доходами нет гарантий, что данный доход обеспечен только зарплатой от работы МТМ методом, а не получен из других активов (акции, собственность, дивиденды и т.д.). Специфика исходных данных пенсионного фонда такова, что в них невозможно отделить доходы от заработной платы от других поступлений. Таким образом, исключив крайние точки графика по указанным объективным причинам, можно видеть, что средняя длина поездок МТМ растет с увеличением дохода. Таким образом, результаты нашего анализа свидетельствуют в пользу того, что ВКР ездят дальше (и дольше) МКР.

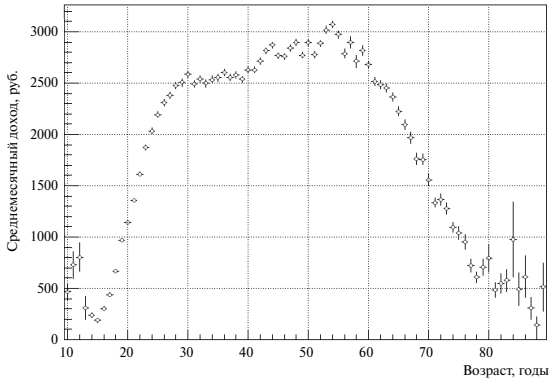


Рис. 4. Распределение среднего дохода МТМ в зависимости от возраста

На рис. 4. представлено распределение среднего дохода МТМ в зависимости от возраста. Максимальный доход получают работники в возрасте 40–60 лет, стабильно высокий – у работников 28–40 лет. Вне этого диапазона наблюдается резкое снижение доходов, что позволяет говорить о дискриминации молодежи и пожилых людей в отношении зарплат.

Заключение

В настоящей работе исследовались аспекты маятниковой трудовой миграции (МТМ) жителей Подмосковья по индивидуальным характеристикам работников: полу, возрасту, доходам. Данный вопрос является актуальным для теории и практики МТМ, как было показано в обширном обзоре литературы по данному направлению.

Исследование индивидуальной специфики МТМ стало возможно благодаря определению дальности и длительности поездок дом – работа более 700 тыс. работников при помощи ГИС-анализа микроданных. В среднем, маятниковые мигранты Подмосковья проезжают 50 км, проводя в дороге 1 час в одну сторону. Было установлено равенство женщин и мужчин в отношении длительности и длины МТМ-поездок. Вместе с тем оплата труда женщин почти на 20% ниже. Анализ данных показывает, что наиболее длительные и дальние поездки совершают работники в возрасте 22–30 лет, с увеличением возраста мобильность уменьшается. Кроме того, согласно данным анализа, высококвалифицированные работники с высокими зарплатами ездят в среднем дальше и дольше. Особо подчеркнем, что исследования подобного рода в России осуществлены впервые, а ГИС-методика для анализа МТМ является пионерной и применяется впервые в мировой практике на БД такого размера.

Предложенный в работе подход имеет большие перспективы дальнейшего развития. В настоящей работе представлены результаты анализа данных индивидуальных характеристик МТМ по всем направлениям. Следующим этапом работы станет более детальный анализ данных в разрезе отдельных регионов. Это позволит построить количественную пространственную картину (паттерн) МТМ в Московском регионе для мониторинга районов притяжения и оттока рабочей силы; отраслевых диспропорций между спросом (места работы) и предложением (места жительства); загрузку транспортных магистралей; направленность, протяженность и интенсивность маятникового движения трудовых ресурсов, социальную структуру маятниковых трудовых мигрантов и т.д. Эти данные – крайне важная и актуальная информация как для теории, так и для практики регионального управления.

Работа выполнена в рамках гранта РФФИ 11-06-00323-а.

Литература

Гольц Г.А. Влияние транспорта на пространственное развитие городов и агломераций. Основные количественные закономерности взаимосвязи развития транспорта и расселения // Проблемы современной урбанизации. М.: Статистика, 1972. С. 159–167; 180–189.

Кислицина О.А. Неравенство доходов в России в переходный период: чем оно объясняется?// Консорциум экономических исследований и образования. Сер.: Научные труды. 2003. № 03/08.

Мальцева И.О. Гендерные различия в профессиональной мобильности и сегрегация на рыке труда: опыт российской экономики // Консорциум экономических исследований и образования. Сер.: Научные труды. 2005. № 05/11.

Рощин С.Ю., Маркова К.В. Неравенство доходов в России в переходный период: чем оно объясняется? // Консорциум экономических исследований и образования. Сер.: Научные труды. 2004. № 04/05.

Хомра А. Некоторые методические аспекты изучения маятниковой миграции населения. Маятниковая миграция сельского населения / под ред. Д.И. Валентей. М.: Финансы и статистика. 1981. С. 77–87.

Шитова Ю.Ю. Маятниковая трудовая миграция в Московской области: методический и прикладной анализ // Экономический журнал ВШЭ. 2006. № 1. С. 63–79.

Шитова Ю.Ю., Шитов Ю.А. Микроанализ маятниковой трудовой миграции в Московской области // Регион: экономика и социология. 2008. № 4. С. 119–137.

Шитова Ю.Ю., Шитов Ю.А. ГИС-моделирование и комплексный анализ пространственной структуры и потоков маятниковой трудовой миграции в регионе на примере Московской агломерации // XIII Международная научная конференция «Модернизация экономики и общества», 3–5 апреля, 2012, ВШЭ, Москва. <http://regconf.hse.ru/uploads/a8cf29519a6283e1882983243c8f6eb22a86e0c5.pdf>, <http://www.gosbook.ru/node/55149>

Шитова Ю.Ю., Шитов Ю.А. Статус исследований индивидуального поведения маятниковых трудовых мигрантов // Соционет. 2012. <http://purgenetik.socionet.ru/files/shitova_mtm_review.pdf>

Hamilton B.W. Wasteful Commuting // Journal of Political Economy. 1982. No. 90. P. 1035–1053.

Hamilton B.W. Wasteful Commuting Again // Journal of Political Economy. 1989. No. 97. P. 1498–1054.

Heckman J. Income, Labor Supply, and Urban Residence // American Economic Review. 1980. No. 70. P. 805–811.

Kwan M.-P. Gender, the Home-Work Link, and Space-Time Patterns of Non-employment Activities // Economic Geography. 1999. No. 75 (4). P. 370–394.

Rouwendal J. Search Theory and Commuting Behavior // Growth and Change. 2004. Vol. 35. No. 3. P. 391–418.

Simpson W. A Simultaneous Model of Workplace and Residential Location Incorporating Job Search // Journal of Urban Economics. 1980. No. 8. P. 330–349.

Simpson W. Workplace Location, Residential Location, and Urban Commuting // Urban Studies. 1987. No. 24. P. 119–128.

МЕНЕДЖМЕНТ

Yetkin Çınar

Ankara University, Ankara;
National Research
University Higher School
of Economics

RESEARCH AND TEACHING EFFICIENCIES OF TURKISH UNIVERSITIES WITH HETEROGENEITY CONSIDERATIONS: APPLICATION OF «MULTI-ACTIVITY DEA» AND «DEA BY SEQUENTIAL EXCLUSION OF ALTERNATIVES» MODELS[1]

1. Introduction

In recent years, a considerable expansion has been observed in the higher education system of Turkey, many new universities and programs have been established. By the end of 2006 the number of public universities was 52 and today this number has been almost doubled and reached 103. During this process, measurement of efficiency in higher education has become one of the most important discussion topics.

Data Envelopment Analysis (DEA) proposed by Charnes et al. [1978] is a widely-used methodology for efficiency evaluation, since it provides an efficient frontier in terms of comparisons among decision making units (DMUs) in the existing sample. DEA yields a single dimensionless performance index for multi-product DMUs without a priori assumption of formal analytic production function or input-output prices. The production process of higher education institutions (HEIs) has a multi-input/multi-output nature as well. Besides, it is difficult to obtain input-output prices in non-profit organizations such as HEIs. Hence, DEA is a suitable tool for measuring efficiency in higher education. Therefore the efficiencies of the universities in the United States, United Kingdom, Australia, Canada, Germany, Netherlands, Italy, China and Russian Federation have been measured by DEA. For reviews in this field see Worthington [2001] and Johnes [2006]. For Turkey, there are

[1] The author thanks to Prof. Dr. Fuad Aleskerov & Vsevolod Petrushchenko for their valuable comments and contributions.

also several studies which use DEA in efficiency evaluation of universities, a recent review can be found in Ulucan [2011].

Despite its popularity, DEA has some limits for use. For example, in standard DEA evaluation the sample is compared with a unique production frontier constructed by all efficient units in the sample. But this implicit assumption is not valid for some industries in which DMUs allocate resources to the production of different types of outputs. If there are DMUs which focus on different activities, then they might be efficient in some of the activities but not in others, and this causes the bias of standard DEA scores.

This issue becomes more important for HEIs due to some special characteristics of these institutions [Worthington, 2001]. First, universities have more than one purpose, namely teaching, research and public/social services. Second, stakeholders of these institutions have different expectations, conflicting values and goals which suggest that while some of them are focusing on education, others try to improve their research performance. Hence, to obtain reliable results we should take into account different goals of a HEI's activities.

Beasley [1995] proposed a solution to this problem. He introduced a DEA-based model called «Multi-Activity DEA (MA-DEA)» and applied it for the evaluation of research and teaching efficiencies of physics and chemistry departments in UK universities. This method is suitable for the evaluation of institutions which face multiple production functions using common resources, since these resources can be objectively assigned to different activities by the resolution model itself. The model has been applied to the efficiency evaluation of multi-purpose, large-scaled, non-profit (state) institutions in such fields as education, health, police forces and bus services.

In this study, the research and teaching efficiencies of state universities in Turkey are jointly taken into account and measured by using the MA-DEA model. For Turkey, all previous studies have used methodologies which take into account unique production processes.

On the other hand, heterogeneity problem may be considered not only in the sense of different goals. Being a crucial assumption of DEA, homogeneity implies that the DMUs undertake the same production processes and they operate within the same environment. One of the possible solutions to this issue is to construct different efficiency frontiers taking into account the heterogeneity in the sample. This idea is a basis for the novel methodology proposed by Aleskerov and Petrushchenko [2013]. Their method is also applied to the Turkish data set in this research.

Since different efficiency rankings are produced by the models mentioned above, the results then compared by using Kendall's τ.

The text is organized as follows. Section 2 gives a brief explanation of the methodology. In Section 3 we define the basic parameters for evaluation, then the results of the empirical application are presented. Section 4 concludes.

2. Methodology

2.1. Data envelopment analysis (DEA)

DEA is a multi-factor productivity analysis model for measuring the relative efficiencies of a homogenous set of decision making units (DMUs). Formally, consider S DMUs $\{1,...,S\}$ produce n outputs $\{y_1,...y_i,y_n\}$ by using m inputs $\{x_1,...x_j,x_m\}$. The optimal efficiency score for any *k-th* DMU can be obtained by the following model

$$Max\,\theta_k = \frac{\sum_{i=1}^{n} u_i y_{ik}}{\sum_{j=1}^{m} v_j x_{jk}} = \frac{u_1 y_{1k} + u_2 y_{2k} + ... + u_n y_{nk}}{v_1 x_{1k} + v_2 x_{2k} + ... + v_m x_{mk}} \tag{1}$$

s.t.

$$\theta_s = \frac{\sum_{i=1}^{n} u_i y_{is}}{\sum_{j=1}^{m} v_j x_{js}} \le 1,\ s \in \{1,...,k,...,S\}, \tag{2}$$

$$\forall i,j\ \ u_i, v_j \ge \varepsilon\,. \tag{3}$$

Here u_i's and v_j's are the weights prescribed to the outputs and inputs, respectively. The objective function in this model is the ratio of weighted sum of outputs to the weighted sum of inputs of the *k-th* university. The model finds the weights that maximize this ratio. Then the obtained value of θ_k represents the efficiency score of *k-th* DMU. This unit is called «efficient» if θ_k equals to 1, otherwise it is called «inefficient». The above problem is run S times to compute the relative efficiency scores for each DMU in the sample.

The model dual to (1)–(3) was also introduced in Charnes et al. [1978]. Both are valid under constant return to scale (CRS) assumption. Banker et al. [1984] modified the model by adding the variable return to scale (VRS) assumption.

2.2. Problem formulation and the multi-activity DEA model

In this study Multi-Activity DEA Model is adapted to the problem based on information about the available data (also see Section 3) for the Turkish Higher Education System. The production process which jointly takes into account teaching and research activities of Turkish universities is illustrated in Fig. 1. Here the MADEA model is briefly explained based on this structure. The more generalized mathematical formulation of the method can be found in Beasley [1995].

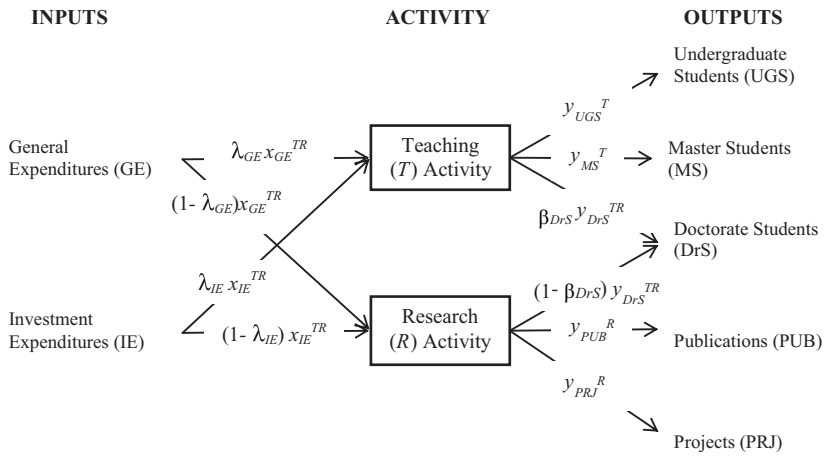


Fig. 1. Multi-Activity (Research – Teaching) Production Process

According to Fig. 1[2] the amounts of general and investment expenditures are distributed among teaching and research activities by the proportions of corresponding λ's. The numbers of undergraduate and master students are associated only with teaching activity. Similarly, the outputs solely associated with research activity are the number of publications and the total budget for (accepted) projects. According to the model, the number of doctorate students is distributed among teaching activity (with the weight β_{DrO}) and by research activity (with $1-\beta_{DrO}$). This assumption is made, since there is no available data about the research post-graduates and teaching post-graduates in Turkey.

According to this structure, multi-activity efficiency score for *k-th* university (θ_k) can be obtained as a solution of the mathematical optimization problem

$$\text{Max}\ \theta_k = \alpha_k^T \cdot \theta_k^T + \alpha_k^R \cdot \theta_k^R \tag{4}$$

s.t. teaching efficiency (θ_k^T)

$$\frac{u_{UGS}\, y_{UGS,s}^{T} + u_{MS}\, y_{MS,s}^{E} + \beta_{DrS}\, u_{DrS}\, y_{DrS,s}^{TR}}{\lambda_{GE}\, v_{GE}\, x_{GE,s}^{TR} + \lambda_{IE}\, v_{IE}\, x_{IE,s}^{TR}} \le 1, \quad s = 1,\ldots k\ldots, S, \tag{5}$$

[2] Here the upper indices *T*, *R* and *TR* show, respectively, that the variable is either associated with teaching, research or both activities. The lower indices stand for the abbreviations of the corresponding variables.

research efficiency (θ_k^R)

$$\frac{u_{PUB}\, y^R_{PUB,s} + u_{PRJ}\, y^R_{PRJ,s} + (1-\beta_{DrO})\, u_{DrO}\, y^{TR}_{DrO,s}}{(1-\lambda_{GE})\, v_{GE}\, x^{TR}_{GE,s} + (1-\lambda_{IE})\, v_{IE}\, x^{TR}_{IE,s}} \le 1, \quad s = 1,\ldots k\ldots, S, \tag{6}$$

priority weights for activities

$$\alpha_k^T + \alpha_k^R = 1, \tag{7a}$$

$$\alpha_k^T = (\lambda_{GE}\, v_{GE}\, x^{TR}_{GE,k} + \lambda_{IE} v_{IE}\, x^{TR}_{IE,k}) / (v_{GE}\, x^{TR}_{GE,k} + v_{IE}\, x^{TR}_{IE,k}), \tag{7b}$$

limits for variables

$$\forall u, v \ge \varepsilon \;;\; \forall s\; \theta^T_s, \theta^R_s, \theta_s \ge 0 \;;\; \lambda, \beta \ge \varepsilon, \tag{8}$$

$$1 \ge \alpha_k^T \ge 0 \;;\; 1 \ge \alpha_k^R \ge 0. \tag{9}$$

Here k and s stand for DMUs, $\theta_k^T, \theta_k^R, \theta_k$ show teaching, research and total multi-activity efficiency scores of university k, respectively, and $v_{GE}, v_{IE}, u_{UGS}, u_{MS}$, $u_{PUB}, u_{PRJ}, u_{DrS}$ show the weight allocations to the corresponding inputs and outputs.

The MA-DEA model determines not only the optimal weights as in (1)–(3), but also the allocations of the shared variables which jointly maximizes the ratio of outputs to inputs used for teaching and research. Equations (5) and (6) break the equation (2) into separate teaching and research components. Then, as shown in the objective function (4), the model estimates *k-th* University's overall efficiency as a weighted average of the component efficiencies computed in (5) and (6). The weights (α's) in the objective function reflect the relative value the institution places on each activity. By this way, the model maximizes the efficiency of each production process separately and simultaneously. Since their sum is normalized to 1, the distribution of α's can also be interpreted as the priority (importance) given to each activity. In the above model, α is defined as a fraction of total weighted input source devoted to teaching for university *k,* following the definition given by Beasley [Beasley, 1995, p. 446]. Here $\lambda's$ and $\beta's$ are the new variables to be estimated. To obtain a reliable result, these weights are restricted to be greater than some small positive value ε.

After Beasley [1995], the dual of the model is written and some mathematical properties are studied by Mar Molinero [1996] and Mar Molinero, Tsai [1997]. A variable return to scale assumption is added to the model by Tsai, Mar Molinero [2002].

2.3. DEA by sequential exclusion of alternatives

Heterogeneity problem may be considered not only in the sense of different goals or activities. In this study, considering other possible reasons for the heterogeneity in the data set, the efficiencies are also computed by using a novel approach proposed by Aleskerov, Petrushchenko [2013]. They offer a new method of efficiency estimation based on a sequential exclusion of alternatives in DEA calculations. The method allows assessing efficiency by constructing a new frontier taking into account heterogeneity of the evaluated sample by moving the efficiency frontier towards the barycenter of the units. The detailed description and an application to 29 Russian universities can be found in Aleskerov, Petrushchenko [2013].

The algorithm of the method can be summarized as follows.

Step 1: Calculation of the standard DEA scores and the barycenter of all DMUs in data set.

Step 2: Move all efficient DMUs according to standard DEA towards the barycenter. The heterogeneity degree μ is needed at this stage of the model. Roughly speaking, the higher μ the higher heterogeneity.

Step 3: The calculation of new efficiency scores for all inefficient DMUs regarding the moved DMUs.

Step 4: All DMUs that obtain new efficiency scores less than 1 are excluded from the sample.

Step 5: The procedure goes from the top with the refreshed set of DMUs.

3. Data, application and results

3.1. Data and sample

Publicly available data for selected 45 state universities[3] for the year 2010 were obtained from www.tubitak.gov.tr, www.yok.gov.tr, www.osym.gov.tr and www.bumko.gov.tr.

The descriptive statistics of the variables used in the study are given in Table 1.

Table 1. Descriptive statistics of the variables

Variables	Mean	Std. Error	Max.	Min.
GE (0,000 TL)	134,260	13,009	467,192	29,768
IE (0,000 TL)	28,659	1,543	68,264	13,000

[3] All established before the year 2006 and incorporate teaching and research activities.

UGS)	27,799	2,103	70,405	1,806
MS)	2,460	340	9,429	476
DrS)	890	168	4,832	102
PUB	466	50	1570	30
PRJ (.000 TL)	3,103	625	25,079	218

Correlations among the variables are given in Table 2.

Table 2. Correlations between variables

Variable	GE	IE	UGS	MS	DrS	PUB	PRJ
GE	–						
IE	0,45	–					
UGS	0,62	0,11	–				
MS	0,81	0,23	0,64	–			
DrS	0,82	0,34	0,42	0,82	–		
PUB	0,43	0,35	0,02	0,36	0,75	–	
PRJ	0,92	0,51	0,50	0,72	0,83	0,55	–

Table 2 shows that there are not very high correlations within inputs or within outputs, which can be interpreted as the selected variables are suitable and have individual meanings for DEA calculations.

3.2. Application

The application is conducted in the following steps.

1) ***Calculation of standard DEA scores.*** The classical DEA model given in (1)–(3) is applied to the data set and standard DEA scores are obtained.

2) ***Application of MA-DEA model.*** To jointly estimate teaching, research and total MA-DEA efficiency scores, the model (4)–(9) is applied by using two scenarios on the priority weights $\alpha's$[4].

Scenario 1. In this scenario α parameters are equal, i.e. $\alpha_k^T = \alpha_k^R = 0{,}5$ which means that both activities are equally prioritized by all universities. Note that in this scenario constraint (7b) is not used. It is considered as a base scenario, aim-

[4] The non-linear mathematical programming model given in (4)–(9) is written and solved by LINGO®. The program consists of 101 variables, 10 of them being non-linear, and it consists of 93 constraints (91 of them being non-linear).

ing to compare the results with the standard DEA's results objectively. However, in order not to have degenerated results, the following definitions are made: $\forall u, v \geq \varepsilon$ ($\varepsilon = 0{,}00001$) and $0{,}99 \geq \{\lambda, \beta\} \geq 0{,}01$.

Scenario 2. In this scenario, the model is expected to calculate the α's itself, implying the optimal importance weight attachments of each university. That is, α's are considered as variables defined in constraint (7b). To get closer to the real cases, the assumption $0{,}90 \geq \{\lambda, \beta\} \geq 0{,}30$ is added. In this way, the possibility of zero allocations to any activity of shared variables or priorities is eliminated.

3) *Application of DEA by sequential eliminations of alternatives method*

The model is applied to the data set of Turkish universities by assigning $\mu = 0{,}2$, $\mu = 0{,}5$ and $\mu = 0{,}8$ as in the original application of the model to the Russian universities' data set. In other words, in both applications the same heterogeneity levels are used.

Results

The efficiency scores obtained by standard DEA calculations and the results of the application of MA-DEA model (in two different scenarios) are summarized in Table 3.

Table 3. Summary of Results obtained from CRS-DEA and MA-DEA Models

Summary of Results	DEA (CRS)	MA-DEA						
		Scenario 1 $\alpha_s^E = \alpha_s^A = 0{,}5$			Scenario 2 α_s^E and α_s^A variable			
		MA-DEA (Total)	Teaching Activity	Research Activity	α_s^E	MA-DEA (Total)	Teaching Activity	Research Activity
Mean Efficiency Score	0,86	0,66	0,65	0,67	0,55	0,72	0,64	0,67
Std. Dev. of Efficiency Scores	0,11	0,13	0,21	0,17	0,32	0,14	0,21	0,18
No. of Efficient Universities	8	2	6	4	–	2	6	4

The results first show that MA-DEA model generates different efficiency scores from the standard DEA calculation. MA-DEA results are significantly lower than the classical ones, both individually and in terms of mean values.

While the standard model identifies 8 efficient universities, there are 2 «research efficient» universities and 4 «teaching efficient» universities, which are only efficient in one activity but not in the other. Two universities are efficient in both activities and they were also efficient in standard DEA calculations. However, all universities which are obtained as being efficient in only one activity (not being efficient in the other activity) by the MA-DEA models were efficient in standard DEA model as well.

From the detailed outputs of the model, it is observed that there are 17 universities which have higher teaching efficiency scores than their research efficiencies, and 26 universities have higher research efficiency scores. Research efficiency is higher than teaching efficiency with respect to mean values as well. Thus one can conclude that in Turkish Higher Education System research efficiency is higher than teaching efficiency. Besides, when priorities are freely selected by universities (Scenario 2), it is observed that by assigning higher priorities to the activities in which the universities are more efficient, they can reach higher total efficiencies. Different priorities given to activities not only result in different efficiency rankings, but also make the strategic behavior of the universities to be observable on the weight allocations.

Table 4 shows the results obtained from the application of «DEA by Sequential Exclusion of Alternatives» model to the Turkish data set and presents a comparison of all rankings obtained by all models and assumptions in terms of Kendall's distances[5].

Table 4. Heterogeneity Calculations and Comparison of Efficiency Rankings

Kendall's Distances		Turkish Universities	Russian Universities
		DEA (CRS)	DEA (CRS)
DEA by Sequential Exclusion of Alternatives	$\mu = 0,2$	0,062	0,020
	$\mu = 0,5$	0,141	0,049
	$\mu = 0,8$	0,221	0,116
MA DEA – Scenario 1		0,168	–
MA DEA – Scenario 2		0,128	–

Although the Turkish and Russian data sets and configurations of the applied models are not fully comparable, the results in Table 4 show that

[5] The value of Kendall's distance lie between 0 and 1, where 0 means that two orderings are the same and 1 means that the two rankings are

• the heterogeneity degree in Turkish data set is higher than in the Russian Universities' data set (for all values of $\mu's$);

• the assertion of Aleskerov & Petrushchenko (2013)'s model «the higher μ the higher heterogeneity» is verified for Turkish data set as well;

• there is significant difference between MA-DEA rankings and the original ones.

More generally, these results show that both methods capture the heterogeneity in some degree and in some sense. Therefore, a limitation of classical DEA calculation is shown.

4. Conclusion

In this study, measuring the efficiency in Turkish Higher Education System we have considered two approaches which define different production functions and efficient frontiers compared with the standard DEA model. While the MA-DEA model assumes separate production functions for different activities of DMUs, the 'DEA by Sequential Exclusion of Alternatives' model evaluates efficiency by constructing new frontiers taking into account heterogeneity at different levels.

The results show that important differences exist between the universities with respect to their research and teaching activities' efficiency. It is also shown that priorities given to the universities' activities have an influence on obtained rankings. The results obtained from the application of «DEA by Sequential Exclusion of Alternatives» model has shown that the heterogeneity degree of Turkish universities' data set is high (and higher than the Russian data set). This can be caused by differences between the regions which universities are located, by differences in scales or due to the other reasons.

References

Aleskerov F., Petrushchenko V.V. DEA by Sequential Exclusion of Alternatives / Higher School of Economics WP Series, Working Paper WP7/2013/02.

Banker R.D., Charnes A., Cooper W.W. Some Models for Estimating Technical and Scale Inefficiencies in Data Envelopment Analysis // Management Science. 1984. No. 30. P. 1078–1092.

Beasley J.E. Determining Teaching and Research Efficiencies // Journal of the Operational Research Society. 1995. No. 46 (4). P. 441–452.

Charnes A., Cooper W.W., Rhodes E. Measuring the Efficiency of Decision Making Units // European Journal of Operational Research. 1978. No. 2. P. 429–444.

Johnes J. Data Envelopment Analysis and its Application to the Measurement of Efficiency in Higher Education // Economics of Education Review. 2006. No. 25 (3). P. 273–288.

Mar Molinero C., Tsai P.F. Some Mathematical Properties of a DEA Model for the Joint Determination of Efficiencies // Journal of the Operational Research Society. 1997. No. 48. P. 51–56.

Mar Molinero C. On the Joint Determination of Efficiencies in a Data Envelopment Context // Journal of the Operational Research Society. 1996. No. 47. P. 1273–1279.

Tsai P.F., Mar Molinero C. A Variable Returns to Scale Data Envelopment Analysis Model for the Joint Determination of Efficiencies with an Example of the UK Health Service // European Journal of Operational Research. 2002. No. 141. P. 21–38.

Ulucan A. Measuring the Efficiency of Turkish Universities Using Measure-Specific Data Envelopment Analysis // Sosyoekonomi. 2011. No. 1. P. 181–196.

Worthington A. An Empirical Survey of Frontier Efficiency Measurement Techniques in Education // Education Economics. 2001. No. 9 (3). P. 245–268.

R. Baggio

Bocconi University,
Milan, Italy

STUDYING COMPLEX TOURISM SYSTEMS: A NOVEL APPROACH BASED ON NETWORKS DERIVED FROM A TIME SERIES

Introduction

Tourism, as a socio-economic phenomenon, has been recognized to be a complex evolving dynamic system. As a research topic, it is well suited for interdisciplinary research. Methods originating from anassorted range of disciplines have been used to understand its nature and behavior [Przeclawski, 1993]. Many approaches, however, have raised problems in the capability of fully describing the complex and dynamic socio-economic environments of tourism. In particular, they have had little success in providing satisfactory insights into their possible developments [Farrell, Twining-Ward, 2004; McKercher, 1999].

Traditionally, the literature focuses on tourism destinations, the locations where tourists spend their time when travelling. Many scholars consider it a fundamental unit of analysis for understanding of the whole tourism phenomenon, even if difficult to define precisely and problematic as a concept [Framke, 2002].

A destination has the properties of a system: an organized assembly of elements or parts (components) connected to each other with some defined relationship, and having the general objective of accomplishing a set of specific functions, or achieving particular goals [Ashby, 1956; Carlsen, 1999]. The systemic approach provides a broad framework that allows different perspectives to be used flexibly in the study of tourism, rather than assuming rigid predetermined views. It enables an understanding of the broad issues which affect tourism and takes into consideration the relationships between its different components [Page, Connell, 2006].

This identification of tourism destinations as systems is a useful analytical attitude, but stimulates further questions on what type of system it is, what are its boundaries and how the interactions between its components affect the overall dynamics of the system. A growing strand of literature has recognized the complexity characteristics of tourism systems noting the non-linearity of the relationships that connect the different companies and organizations, and the response of the various

stakeholders to inputs that may come from the external environment or from what happens inside the destination [Baggio, 2008; Haugland et al., 2011]. Obviously, not all destinations share exactly the same characteristics and behaviors, and diagnosing the extent to which a destination may be considered a stable, a complex or even a chaotic system can be of great interest not only from a theoretical point of view, but also because it may provide crucial insights into the possibility of governing and steering the destination towards a desired evolutionary path [Baggio, Sainaghi, 2011; Baggio et al., 2010a].

This diagnosis can be done by employing different methods with different degrees of sophistication and intricacy. One recent proposal, however, seems to be relatively simple and straightforward and, even with limitations, able to provide at least a first answer to the problem of assessing the 'complexity' of a system [Lacasa et al., 2008]. It relies on an observable series of data taken as representations of the system's dynamic behavior and maps it into a network. This allows using the powerful methods of network science for the investigation.

Aim of this paper is to present this type of analysis and to provide methodological guidance. The rest of this paper is organized as follows. Next section briefly sketches the different possibilities for approaching the analysis of a tourism destination from a complex system science perspective. The method proposed is then explained in detail. The subsequent section presents the investigation of two examples, one at a country level (Italy), one at a local level (Elba island, Italy). The final section contains closing considerations and addresses limitations and possible future works.

Tourism destinations as complex systems

The application of complexity science methods, well known in other disciplines, but not widely used in the tourism literature, has provided already good insights into the structure and the dynamics of a tourism destination. The general characteristics of a tourism system have been explored by using non-linear time series analysis techniques, agent based numerical simulations and network analysis methods [Baggio, 2011a; Baggio, Baggio, 2013; Baggio, Sainaghi, 2011; Baggio et al., 2010b; Cole, 2009; Johnson, Sieber, 2010; Scott et al., 2008].

The network science approach has uncovered important outcomes concerning destinations' structures, the functioning of collaborative and cooperative groups, the diffusion of information or knowledge across the system or the relationships between the physical and the virtual components of a destination. Additionally, the network approach has been extended to implement simulation models with which different scenarios can be obtained for exploring the possible effects of different management

activities thus providing powerful tools to inform policy or governance strategies. The network perspective, however, has shown some limitations mainly due to the difficulty of fully collecting the data needed [Scott et al., 2008].

Other techniques, use non-linear analysis methods applied to observational time series [Kantz, Schreiber, 1997]. All these techniques have in common that they measure certain dynamically invariant properties of the system under study based on temporally spaced realizations of the development paths. Yet, their application requires employing sophisticated techniques that rely, in many cases, on a good and deep experience and knowledge of the researchers, and their usage and the interpretation of the results rests a task which can be difficult for many, especially practitioners. Moreover, they require, for an optimal working, large amounts of data that are not very common in the tourism field [Baggio, Sainaghi, 2011].

Recently, however, new methods have been proposed that allow to derive general characteristics of a complex system by using a time series of observations and transforming it into a network. The idea is that it is possible to consider a time series just as a set of numeric values and play a simple game of transforming it into a different mathematical object. Then it is possible to check what properties of the original set are conserved, what are transformed, or what can be inferred about one of the representations by examining the other. It turns out that a number of interesting insights can be derived by using this method and that this mathematical game has various unexpected practical applications opening the possibility of analyzing a time series (i.e. the outcome of a dynamical process) from an alternative perspective. Finally, since the derived representation belongs to a mature and rigorous field – network science – the information encoded in such a representation can be effectively processed and interpreted [Nuñez et al., 2012; Strozzi et al., 2009].

In this line of research different techniques have been proposed, (an extensive list can be found in [Donner et al., 2010] and references therein). Probably the simplest, conceptually and computationally, is the one proposed by Lacasa et al. [Lacasa et al., 2008; Nuñez et al., 2012]: the visibility algorithm. By using this technique it has been shown that a time series structure is inherited in the associated graph, such that periodic, random, and fractal series map into networks with different topologies (random, exponential or scale-free).

In the transformation, some information regarding the time series is inevitably lost due to mapping, however, the simplicity of the algorithm and its fast implementation make it a good candidate for an initial scrutiny. So far, a number of studies have been published in fields of stock market indices, exchange rates, macroeconomic indicators, human behaviors, neurology, or dissipation rates in turbulent systems [Nuñez et al., 2012].

Materials and methods

The destination used as examples are Italy and the Italian island of Elba. Using a country and one of its most representative part will also allow to highlight possible similarities or differences between a system and one of its subsystems. From a «tourism» perspective both are interesting subjects. Italy is one of the most important tourism destinations in the World, ranking at the third place in Europe and fifth in the World, with about 100 million tourists that spend some 390 million nights in a year [UNWTO, 2012]. About 46% of them are international visitors. Tourism is a quite important contributor to the country's economy and accounts for about 8,5% of the GDP and occupies 9,5% of the employment (total contribution). Elba island is a typical summer destination whose economic activities are prevalently bound to tourism. It counts (in 2011) about 500 thousand arrivals and 2,8 million overnight stays, 32% of the tourists are international visitors.

The series used in the analysis are the monthly overnight stays series. For Italy the series spans the period 1987–2011, for Elba 1954–2011. All data come from the official Italian statistical bureau ISTAT (www.istat.it) and from the Elba tourism bureau (www.provincia.livorno.it). The difference in length between the two series (300 and 696 points) also allows to show the flexibility of the method and its relative insensibility to the amount of data used. As customarily done, the two series have been detrended.

The visibility graph algorithm can be described as follows. Let us consider a time series $Y(t) = [y_1, y_2 \ldots y_n]$ of length N. Each data point y_n in the series can be regarded as a vertex in the associated network and an edge can be drawn connecting two vertices if the two corresponding data points can «see» each other in the vertical bar chart of the time series. In other words two data points are connected when there is a there is a straight «visibility line» that joins the points without crossing any other intermediate data bar (see Fig. 1 for an example).

Formally, two data values y_a (at time t_a) and y_b (at time t_b) are connected if, for any other value (y_c, t_c) existing between the two (i.e.: $t_a<t_c<t_b$), the following condition is satisfied:

$$y_c < y_a + (y_b - y_a)\frac{t_c - t_a}{t_b - t_a}.$$

The visibility graph algorithm is simple to program and runs relatively fast even for large datasets. The resulting network is then analyzed using standard techniques that consist of calculating the relevant metrics (for an extensive list see [da Fontoura Costa et al., 2007; Newman, 2010]).

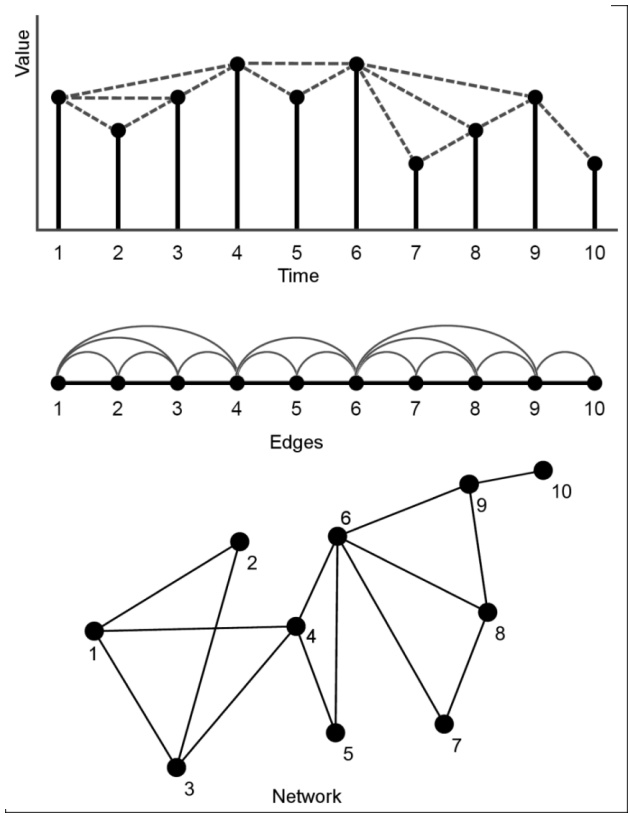


Fig. 1. An example of visibility graph derived from a time series. The figure shows the original time series, the edges calculated according to the visibility condition, and the resulting network

Results and discussion

This section, loosely following similar analyses conducted in other cases [Chao, Jin-Li, 2012; Wang et al., 2012], presents the main characteristics of the networks and their interpretation.

The two networks obtained are shown in Fig. 2. By construction they contain a single component (i.e. no disconnected nodes exist). The similarity in their topologies is rather evident.

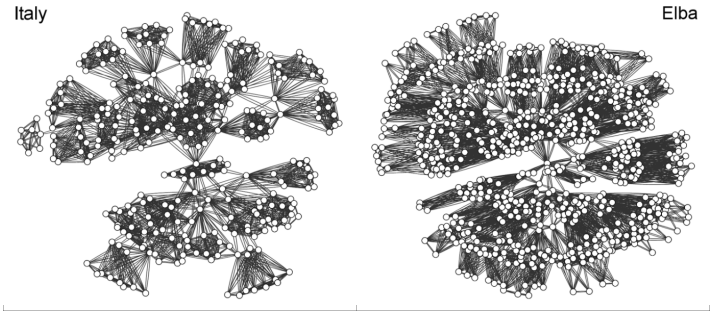


Fig. 2. The networks for Italy and Elba obtained by running the visibility graph algorithm

Degree distributions

The degree k of a node is the number of connections the node has in the network and measures how large is its direct influence on others; its statistical distribution is an important parameter for a network and characterizes its nature. Many complex systems exhibit a peculiar degree distribution which follows a power law $N(k) \sim k^{-\gamma}$. That is to say that a few nodes (hubs) have a large number of connections while the vast majority has a limited number of links. In our case, a time value corresponding to a node with very large degree manifests a sharp and sudden rise or peak in touristic activities. The two degree distributions (cumulative) are shown in Fig. 3a. The largest part of the curves are compatible with a power law distribution, The exponents are: $\gamma(Italy) = 2{,}59 \pm 0{,}67$ and $\gamma(Elba) = 2{,}54 \pm 0{,}73$. Here, again, we note the striking similarity of the two topologies.

Degree correlations

The form of the degree distribution $N(k)$ has a direct in uence on the properties of a network and accounts for its basic topology. However, it cannot convey all the information on the network structure [Gallos et al., 2008]. More evidence can be derived by studying the probability that two nodes with different degrees connected to each other. Two quantities can provide this information: the distribution of the average degree of nearest neighbors $\langle K_{nn} \rangle$ and the Pearson correlation coefficient r between the nodal degrees. The relationship plays an important role in determining the unfolding of a propagation process (perturbations, information or influence diffusion). Moreover, the resilience of a network, that is its capacity to withstand external or internal shocks without being disrupted but recovering in a reasonable period of time, is very sensitive to degree correlations [Newman, 2010].

The Pearson correlation coefficient r accounts for the attraction or repulsion tendency between similar nodes. The metric is called assortativity in network science and, in the case of a social network, can be seen as an expression of the attraction existing between individuals sharing similar characteristics. As a matter of fact, many social networks show a positive assortativity, while generally a negative correlation is typical of technological or artificial networks. Numerical simulations have also shown that a positive assortativity implies robustness against targeting high degree nodes through redundancy, since these hubs tend to be clustered forming cohesive groups. The more assortative a network is, the higher its resilience [Serrano et al., 2007].

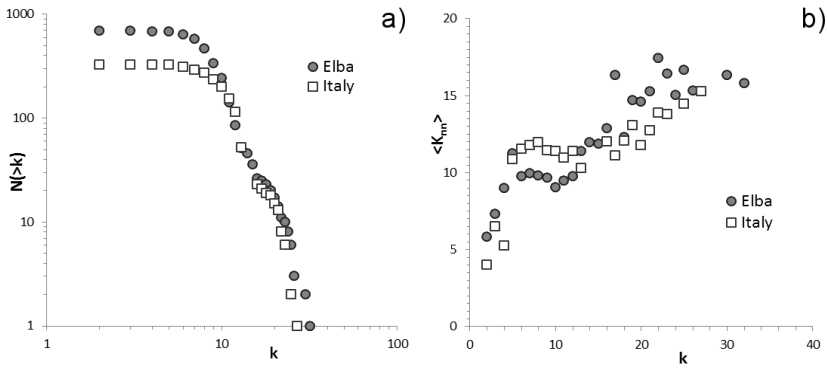


Fig. 3. Cumulative degree distributions (panel a) and nearest neighbors average connectivity distributions (panel b) for both networks

Figure 3b shows a clear positive relationship between $\langle K_{nn} \rangle$ and k for both the destination networks examined. This is further confirmed by the positivity of the assortative coefficient for both systems: $r(Italy) = 0{,}138$ and $r(Elba) = 0{,}316$.

Clustering

The clustering coefficient C measures the concentration of connections of a node's neighbors. It provides a measure of the heterogeneity of local density of links and quantifies how well connected are the neighbors of a vertex. The metric can provide an indication of the extent to which the tourism organizations work together collaborating or cooperating, i.e.: forming cohesive communities inside the destination.

More importantly, the clustering coefficient can be used to uncover the hierarchical organization of the networked system. Ravasz, Barabási [2003] have shown that the relationship between the average clustering coefficient and the degree of the

nodes signals a hierarchical structure when it follows a power-law functional form: $C_{ave}(k) \sim k^{-\alpha}$.

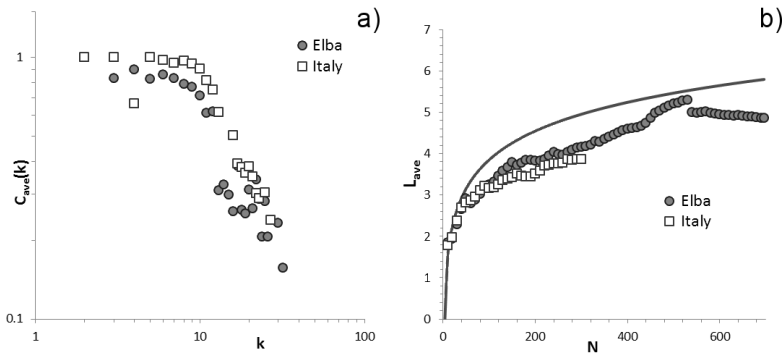


Fig. 4. Average clustering coefficient as function of degree (panel a) and average path length as function of the number of nodes (panel b)

As Fig. 4a shows, this is valid for the main part of the distributions calculated for the destinations under study, and the slope of the curves are quite similar. In particular the values for the exponents are: α(Italy) = 1,28 ± 0,12, and α(*Elba*) = 1,26 ± 0,30.

Average path length and small-world behavior

The average path length is the mean value of the distance (number of links) between any pair of nodes. As shown by the seminal work of Watts and Strogatz (1998), a network can exhibit a small-world behavior which is characterized by a low average path length and a high clustering coefficient, differently from what happens in a network where links are distributed randomly.

A simple way of assessing this feature is to recall that the average path length increases logarithmically (or more slowly) with the number of nodes N: $L_{ave}(N) \sim \ln(N)$. Fig. 4b shows clearly that this is the case for our destinations, therefore the visibility graphs of both networks are small-worlds.

Summary

In conclusion it is possible to summarize the outcomes of the study as follows.

Both destinations exhibit the characteristics of a complex networked system and a good similarity in their topologies. This resemblance reinforces the idea of

a tourism destination as a self-similar system (Elba is a subsystem of Italy). The destinations also exhibit a hierarchical structure which testifies the existence of an emergent self-organization behavior. A direct conclusion is that these are complex systems whose behavior can be difficult to predict (or that the predictability window is small), and will show a good resilience in case of unforeseen events (shocks). Also, given their self-organizing characteristics policy or governance measures that do not take into account the spontaneous organization of the system are destined to have little success (see also [Baggio, 2011b]).

Finally, the small-world characteristics of the networks show that they are relatively compact and clustered into small cohesive groups, similarly to many other social and economic networks. This feature has, among others, the consequence of easing diffusion processes that may occur on the network. Furthermore, in a small-world network it is easier to have a convergence of opinions with respect to networks exhibiting purely random distribution of connections [Wang, Chen, 2002]. Last but not least, the combined effect of small-world behavior coupled with the substantial heterogeneity of the network topology has an important effect in sustaining cooperative attitudes (when they exist) among the network's actors [Santos et al., 2005].

Concluding remarks

Tourism destinations are complex adaptive systems and their complexity is a crucial characteristic which affects a number of properties of the system as well as its dynamic behavior.

Assessing the complexity of such systems has important implications both from a theoretical and a practical point of view. Different methods exist for performing a diagnosis, mostly based on non-linear analysis of series of values that represent in some way the outcomes of the behavioral conditions of the object of study or by collecting the appropriate data needed to build a complete network. Both possibilities, however, raise some issues for their inherent difficulty or for the problems met when collecting the data needed. Here a novel and relatively simple approach has been presented which uses a mapping of a time series into a network therefore allowing network science techniques to be applied. The results presented on the study of the two destinations are all well in line with those obtained elsewhere by employing non-linear and network analysis methods [Baggio, 2008; Baggio, Sainaghi, 2011; Baggio et al., 2010a, 2010b].

In the opinion of the author, the main limitation in the method presented here is of conceptual nature. The assumption is that the main structural and dynamic characteristics of a complex system can be rendered through a series of observations (time series) and that its transformation into a network does not lose too much information thus allowing to preserve at least the key traits. Although reasonable and

verified in a number of cases, this assumption will need better and more extensive investigations before being fully accepted. For the time being, however, the ansatz seems to work well.

References

Ashby W.R. An Introduction to Cybernetics. L.: Chapman and Hall, 1956.

Baggio J.A. Agent-Based Modeling and Simulations // Quantitative Methods in Tourism / R. Baggio, J. Klobas (eds.). Bristol, UK: Channel View, 2011(a). P. 199–219.

Baggio R. Symptoms of Complexity in a Tourism System // Tourism Analysis. 2008. No. 13(1). P. 1–20.

Baggio R. Collaboration and Cooperation in a Tourism Destination: A Network Science Approach // Current Issues in Tourism. 2011(b). No. 14 (2). P. 183–189.

Baggio R., Baggio J.A. Modeling Information Asymmetries in Tourism // Tourism Marketing: On Both Sides of the Counter / M. Kozak, S.S. Lebe, L. Andreu, J. Gnoth, A. Fyall (eds.). Newcastle upon Tyne, UK: Cambridge Scholars Publishing, 2013. P. 156–174.

Baggio R., Sainaghi R. Complex and Chaotic Tourism Systems: Towards a Quantitative Approach // International Journal of Contemporary Hospitality Management. 2011. No. 23(6). P. 840–861.

Baggio R., Scott N., Cooper C. Improving Tourism Destination Governance: A Complexity Science Approach // Tourism Review. 2010(a). No. 65 (4). P. 51–60.

Baggio R., Scott N., Cooper C. Network Science – A Review Focused on Tourism // Annals of Tourism Research. 2010b. No. 37 (3). P. 802–827.

Carlsen J. A Systems Approach to Island Tourism Destination Management // Systems Research and Behavioral Science. 1999. No. 16 (4). P. 321–327.

Chao F., Jin-Li G. Visitor Flow Pattern of Expo 2010. Chinese Physics B. 2012. No. 21(7), art. 070209.

Cole S. A Logistic Tourism Model: Resort Cycles, Globalization, and Chaos // Annals of Tourism Research. 2009. No. 36 (4). P. 689–714.

Fontoura Costa L. (da), Rodrigues A., Travieso G., Villas Boas P.R. Characterization of Complex Networks: A Survey of Measurements // Advances in Physics. 2007. No. 56 (1). P. 167–242.

Donner R.V., Small M., Donges J.F., Marwan N., Zou Y., Xiang R., Kurths J. Recurrence-Based Time Series Analysis by Means of Complex Network Methods // International Journal of Bifurcation and Chaos. 2010. No. 21 (4). P. 1019–1046.

Farrell B.H., Twining-Ward L. Reconceptualizing Tourism // Annals of Tourism Research. 2004. No. 31 (2). P. 274–295.

Framke W. The Destination as a Concept: A Discussion of the Business-related Perspective versus the Socio-Cultural Approach in Tourism Theory // Scandinavian Journal of Hospitality and Tourism. 2002. No. 2 (2). P. 92–108.

Gallos L.K., Song C., Makse H.A. Scaling of Degree Correlations and its Influence on Diffusion in Scale-free Networks // Physical Review Letters. 2008. No. 100 (24), art. 248701.

Haugland S.A., Ness H., Gronseth B.-O., Aarstad J. Development of Tourism Destinations: An Integrated Multilevel Perspective // Annals of Tourism Research. 2011. No. 38 (1). P. 268–290.

Johnson P.A., Sieber R.E. An Individual-Based Model of Tourism Dynamics // Tourism Analysis. 2010. No. 15 (5). P. 517–530.

Kantz H., Schreiber T. Nonlinear Time Series Analysis. Cambridge: Cambridge University Press, 1997.

Lacasa L., Luque B., Ballesteros F., Luque J., Nuño J.C. From Time Series to Complex Networks: the Visibility Graph // Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America. 2008. No. 105 (13). P. 4972–4975.

McKercher B. A Chaos Approach to Tourism // Tourism Management. 1999. No. 20 (4). P. 425–434.

Newman M.E.J. Networks – An Introduction. Oxford: Oxford University Press, 2010.

Nuñez A.M., Lacasa L., Gomez J.P., Luque B. Visibility Algorithms: A Short Review // New Frontiers in Graph Theory / Y. Zhang (ed.). Rijeka, Croatia: InTech, 2012. P. 119–152.

Page S.J., Connell J. Tourism: A Modern Synthesis (2nd ed.). L.: Thomson, 2006.

Przeclawski K. Tourism as the Subject of Interdisciplinary Research // Tourism Research: Critiques and Challenges / R.W. Butler, D. Pearce (eds.). L.: Routledge, 1993. P. 9–19.

Ravasz E., Barabási A.-L. Hierarchical Organization in Complex Networks // Physical Review E. 2003. No. 67 (2), art. 026112.

Santos F.C., Rodrigues J.F., Pacheco J.M. Epidemic Spreading and Cooperation Dynamics on Homogeneous Small-World Networks // Physical Review E. 2005. No. 72 (5), art. 056128.

Scott N., Baggio R., Cooper C. Network Analysis and Tourism: From Theory to Practice. Clevedon, UK: Channel View, 2008.

Serrano M.Á., Boguná M., Pastor-Satorras R., Vespignani A. Correlations in Complex Networks // Large Scale Structure and Dynamics of Complex Networks / G. Caldarelli, A. Vespignani (eds.). Singapore: World Scientific, 2007. P. 35–66.

Strozzi F., Zaldívar J.M., Poljansek K., Bono F., Gutiérrez E. From Complex Networks to Time Series Analysis and Viceversa: Application to Metabolic Networks (European Commission Technical Report EUR 23947, JRC 52892). Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2009.

UNWTO. Tourism Highlights. Madrid: World Tourism Organization, 2012.

Wang N., Li D., Wang Q. Visibility Graph Analysis on Quarterly Macroeconomic Series of China Based on Complex Network Theory // Physica A. 2012. No. 391 (24). P. 6543–6555.

Wang X.F., Chen G. Synchronization in Small-World Dynamical Networks // International Journal of Bifurcation and Chaos. 2002. No. 12 (1). P. 187–192.

Watts D.J., Strogatz S.H. Collective Dynamics of «Small World» Networks // Nature. 1998. No. 393 (6684). P. 440–442.

P. Nielsen

Aalborg University,
Denmark

ORGANIZATIONAL DYNAMICS AND INNOVATION CAPABILITIES – A THEORETICAL FRAMEWORK FOR COMPARISON BETWEEN PUBLIC AND PRIVATE WORKPLACES IN DENMARK

Introduction

The importance of value creation through work and the organizational conditions framing work processes have gathered increasing interest as more and more activities are included in the formal economic systems and the way work is organized has literally developed into a continuous process of change. New routines and procedures in work processes, which often involve wider responsibilities and influence for employees as well as multiple relations and instant adaptations, emerge with increasing intensity [Huws, 2006].

In addition to the wave of organizational developments with increasing demands to capabilities of organizational action, the employees are further expected to be able to use their collective creativity [OECD, 2010]. New products and services become more and more important as productivity drivers in the value creation process. At the same time the technological possibilities of controlling the work process and the individual employee's contribution has intensified fundamentally.

No doubt a central driver in the continuous change process of organizing and controlling work is globalization. Globalization understood as free movement between nations of goods and services, labor and capital, has meant increasing competition on prizes as well as on quality and innovations. This has to be anticipated by internal organizational dynamics and management of resources which demands capabilities for change and learning practices. The public sector organizations are in a similar situation and they have gradually incorporated ideas of management

and organization practices from the private sector [Christensen et al., 2004; Teece, 2007].

In spite of the increasing incidences of organizational change and new management principles incorporated in many Danish private and public work organizations there are serious problems of establishing dynamic relations between innovation, growth and employment [Economic Counsel, 2010].

The aim of this report is to present a theoretical framework forin vestigatingon what work organizational conditions a dynamic helix of innovations, growth and employment can be found. Focus will be set on dimensions and relations inside the work organizations in order to identify dynamic driver sand innovative capabilities. In this way the anatomy of organizational dimensions and relations promoting dynamic value creation are expected to be identified and can be compared between the private and public sector.

Foundation of the theoretical framework

Comparing private and public workplaces in order to identify organizational aspects related to dynamic value creation demands guidelines of theoretical knowledge and empirical data deliberately collected using valid and reliable indicators. Much of the theoretical knowledge and many of the indicators applied in this framework are developed in the Meadow project http://www.meadow-project.eu/. The theoretical framework, however, goes further than Meadow in identifying the more specific dimensions at descending levels which can be expected to relate to dynamic value creation in the workplace. The first two levels consider organization and coordination from the angle of management and the following five levels consider work innovations and involvement, team relations and responsibilities, control and commitment, competence, creativity and well being from the angle of employees.

Organizational dynamics and knowledge relations

In the resource based view of the firm enduring competitive advantages cannot be based on standard input resources such as machines or other capital goods as well as formal qualifications accessible on the market. Firms have to be carefully concerned about their own specific organizational strengths and unique human resources in a proactive development perspective to sustain competitive advantages [Peteraf, 1993].

Considering the increased competition and economic turbulence this resource based view has been complemented by the concept of dynamic capabilities (Nielsen et al., 2011). Dynamic capabilities mean that organizations have capacity to renew

and develop their intangible resources almost continuously to meet the challenges of a volatile context [Teece et al., 1997; Johnson et al., 2009]. The theoretical merge of the two perspectives mean that organizational dynamics become a suitable synthetic concept to bring in use when analyzing the ability of meeting the challenges of globalization and economic turmoil.

Organizational dynamics can be defined as the capacity to continuously strengthen and renew the organization by mobilizing and enhancing the resources embedded in its structures, processes, routines and competences. This again demands capacity to mobilize all levels in the organization including individual skills, group competences and organizational capabilities [Som, Kirner, 2007]. At the organizational level it is important to consider the concept of organizational innovation. This implicates attention on useful knowledge and further on the importance of learning. Continuous learning related to development of processes and routines is the backbone of organizational innovation [Lam, 2010] and as such related to organizational dynamics.

Resource management

Using organizational dynamics to achieve competitive advantages require specific management techniques, understood as models of organized decision making used by the management to coordinate the actions to be taken [Meadow, 2010]. In line with the upcoming of new organization forms, management techniques appropriate to handle coordination and control in the new organizational setting shavere currently emerged.

One of the important dilemmas in new organization forms and models of management is the process orientation and empowerment of employees versus the control function and use of ICT in the control of performance. This dilemma increases cross pressure between employee involvement and discretion versus management control of production pace and results [Hvid, 2009]. An important part of the theories of Human Resource Management, the so called hard models, emphasizes strategic orientation towards employee performance [Storey, 1992]. The soft models put emphasize on allocation and qualification of the human resources.

Work innovations and involvement

Organizational dynamics and resource management techniques are expected to frame and have behavioral implications for how work is carried out in the organization. From the employee perspective the organizational and management concepts in their practice should support and give guidance both to the routines of daily work and for incidences of change in work. This expected link between levels inside the organization is, however, not self-evident. One of the important

contributions of the theoretical perspective of new-institutionalism has been to set attention on the phenomenon of behavioral de-coupling of new organizational and management initiatives at the level of employees [Røvik, 1998]. The analytical approach used in this study will be ideal for empirical testing of de-coupling between various levels in the organization.

At this first employee level it is important to consider the implications of resource management techniques as frame of work conditions and behavior. Even though the employees have achieved higher autonomy in the work processes the performance targets may have further consequences related to employees' mental surplus for work innovations and change. Organizational dynamics are fundamentally dependent one employee's proactive cooperation in configuring new routines in relation to developments in the external context. This means that organizational dynamics dependents on learning and knowledge creation [Nielsen et al., 2012].

Work innovations are important indicators of organizational dynamics when these incidences are related to active employee – management cooperation behavior. Fundamentally such employee behavior can either be individual and direct oriented as part of work roles in the organization or it can be collective and indirect as part of the workplace industrial relation system. The role and practices of these cooperation forms on organizational innovation has never been compared between public and private workplaces in Denmark.

Team relations and responsibilities

The work group has important traditions in organizational theory. The Human Relation perspective is founded in the 1930ties on studies of groups and change of norms in groups of importance for productivity. Later in the 60ties and 70ties the Tavistock tradition and the Scandinavian research on self-governed teams renewed the understanding of work group potentials for productivity with still more extensive perspectives [Voxted, 2005].

Recently theories on learning in organizations have once again placed the work group central in understanding the structures and processes of learning. In theories of the learning organization the work group has a central role as epistemological link between the individual level and the organizational level. Theories on organizational learning stress the importance of learning situated in groups – so called communities of practice [Lave, Wenger, 1991]. Cross functional communication, social interaction and decision latitude are central for generating new useful knowledge and innovations [Lam, 2010]. The resent theories imply that not only the influence of formal relations is important to study. Also the informal side of relations and norms are important in order to understand the potentials of the often ambiguous roles in self-governed teams [Visholm, 2005].

Control and commitment

Job control and decision latitude are important drivers of employees' motivation and of relevance for their well-being. In the dynamic organizational context it is, however, not sufficient to examine the actual level of job control and decision latitude. The control concept must cover the dynamic dimension, that is to say decisions related to the processes of change. Extending decision latitude, influence and authority of the employees into traditional management prerogatives however removes a structural fence for job demands. In addition structural aspects such as task registration by ICT systems and performance based wage systems may deliver further demand pressure on the employee.

Parallel to this dilemma the concept of commitment has gained increasing interest and importance. Commitment is not directly related to job content but rather to employee identity, loyalty, value sharing and affective relations. The affective relations can be oriented towards the workplace, the leadership, the profession or the trade union [Naurbjerg, 2001; Holt Larsen, 2006].The balance of commitment is thus as relevant to investigate as the balance between control and demands in the dynamic organizational environment.

Competence and creativity

Although dynamic and innovative capabilities are organizational concepts, their operational efficiency depends on the qualifications, learning abilities and innovative competences of the employees. The key position of human resources in organizational dynamics implies that the qualities of operational employees kills are important to consider. Formal qualification of the employee is related to the individual employee and as such independent of job content. Formal qualifications are, however, considered important for knowledge absorption in the organization and not least for productivity and innovation [Junge, 2010]. It has not yet been investigated how formal qualifications are related to more informal work experiences and to situated learning, competence development and creativity in the job situation across various sectors.

An often omitted perspective is the skill match between employee and job assignments, which may be biased in such the way that the employee has excess skills compared to the actual job requirement. Such a situation means that the organization have potential excesses of resources that is does not utilize effectively. A more common but definitely relevant perspective is that the employees have to learn continuously in order to develop necessary competences required by increasing skill demands in the job. Competence as concept has to do with skill utilization in

specific job situations. It concerns the employee's ability to act situated and skillful [Elström, 1992]. In this line competence development will be defined as continuous development of experiences, skills, influence, possibilities and responsibilities, related to the job situation, assignments and context of the employee [Nielsen, 2006]. Appropriate competence development related to changing job assignments is considered a necessary requirement of organizational dynamics.

The expected close relation between employee's competence development and dynamic capabilities of the organization imply that it is important to observe incidences of creativity in the job situation. Work assignments demanding complex thinking and problem solving behavior are important for situated learning and further for the propensity to develop new solutions and proposals for product or service innovation. The concepts of competence and creativity are thus at the core of understanding the micro mechanisms expected to promote dynamic value creation.

Wellbeing and security

Employee's qualities and potentials for creativity and innovation in value creation are central in the dynamic work organization. Even though enhanced involvement and empowerment are in line with classic theory of job enrichment [Hackman, Oldham, 1980], the environment of change, learning and flexibility may represent serious challenges for the individual employee [Sennett, 1998]. The wellbeing, feeling of security and the job satisfaction are in such context expected to be important for realization of employee's creativity and innovative competences in the work relations. Besides being an aim of the work environment in itself, the level of wellbeing, security and satisfaction are thus expected to influence the dynamic value creation.

The concepts of wellbeing, security and satisfaction relate directly to the individual employees subjective feelings towards the job and indirectly to the mental surplus in the work situation. The focus of subjective employee evaluation of wellbeing is thus related to the work situation.

Dynamic value creation

In a global context of instability, growing competition and transformation pressure, organizations have to strengthen their adaptability as well as their capacity to handle the external conditions proactively. This implies utilizing knowledge and creativity within a new generation of work organizational framework, which appears almost an antithesis of traditional Fordist organization.

The growth measures of productivity and turnover have to be supplemented by more dynamic related indicators. Realized product- or service innovation would be such a dynamic related indicator. Product- and service innovation has become the strategic way to handle the threats and opportunities of increasing competition and volatile environment offensively. Such innovations may create new markets and derived demands. This means that product- or service innovation, if successful at the market, support derived labor demand and employment growth at organizational level. The three indicators – growth, innovation and employment – may in this way burst each other in a positive helix relations and thus constitute the dynamic value creation defined in the introduction.

Conclusion and policy relevance

In search of explanations on productivity slowdowns and challenges of establishing dynamic relations between innovation, growth and employment it is of obvious importance to complement the official macro perspectives on productivity with micro analysis of work relations inside the new generations of organizations in order empirically to identify management techniques and employee practices explaining dynamic relations in the value creation of the private and the public sector. The empirical analysis is made possible by data from the Danish Meadow survey administrated by Denmark's Statistics in 2012.

References

Christensen T., Lægreid P., Roness P.G., Røvik K.A. Organisasjonsteori for offentlig sektor. Oslo: Universitetsforlaget, 2004.

Economic Counsel [Det Økonomiske Råd]. Dansk Økonomi, Efterår 2010, København: Det Økonomiske Råds Sekretariat, 2010.

Ellstrøm P.-E. Kompetens, utbildning och lærende i arbetslivet. Stockholm: Fritzes, 1992.

Hackman J.R., Oldham G.R. Work Redesign. Reading, Mass.: Addison – Wesley, 1980.

Holt Larsen H. Human Ressource Management – Licence to work – Arbejdslivets tryllestøv eller håndjern. København: Forlaget Valmuen, 2006.

Huws U. Work Organization and Restructuring in the Knowledge Society. Leuven: Works Project, 2006.

Hvid H. To be in control – vejen til et godt psykisk arbejdsmiljø, læring og innovation? i Tidsskrift for Arbejdsliv, 11. årgang No. 1. 2009.

Johnson G., Scholes K., Whittington R. Fundamentals of Strategy. Pearson, Harlow, 2009.

Junge M. Innovation og produktivitet. København: Erhvervsministeriet, 2010.

Lam A. Innovative Organizations: Structure, Learning and Adaptation // Innovation Perspective for the 21st century. Madrid, BBVA, 2010.

Lave J., Wenger E. Situated Learning: Legitimate Peripheral Participation. Cambridge: Cambridge University Press, 1991.

Meadow. The Meadow guidelines, 2010. <http://www.meadow-project.eu/images/docmeadow/meadowguidelines.pdf>

Navrbjerg S. Fleksibilitet og solidaritet – nye arbejdsorganiseringers betydning for samarbejde og forhandlinger // Tidsskrift for Arbejdsliv. 2001. No. 3 (3).

Nielsen P. The Human Side of Innovation Systems – Innovation, New Organization Forms and Competence Building in a Learning Perspective. Aalborg: Aalborg Universitetsforlag, 2006.

Nielsen P. et al. Globaliseringsparat? Om udviklingen af danske virksomheder mod globaliseringen – et dynamisk ressourceperspektiv // Tidsskrift for Arbejdsliv. 2011. No. 13 (3).

Nielsen P. et al. Capabilities for Innovation: The Nordic Model and Employee Participation // Nordic Journal of Working Life Studies. 2012. Vol. 2. No. 4.

OECD. Innovative Workplaces – Making Better Use of Skills within Organisations. OECD Publishing, 2010.

Peteraf M.A. The Cornerstones of Competitive Advantage. A Resource-Based View // Strategic Management Journal. 1993. Vol. 14.

Røvik K.A. Moderne organisasjoner – trender i organisasjonstenkningen ved tusenårsskiftet. Oslo: Fagbokforlaget, 1998.

Sennett R. Det fleksible menneske – eller arbejdets forvandling og personlighedens nedsmeltning. København: Hovedland, 1998.

Som O., Kirner E. The Resource-Based View of the Firm. Contribution to Nielsen et al. Multi-level Theoretical Framework, 2007. <http://www.meadow-project.eu/index.php?/Article-du-site/Background-documents.html>

Storey J. Developments in the Management of Human Resources. Oxford: Blackwell, 1992.

Teece D.J., Pisano G., Shuen A. Dynamic Capabilities and Strategic Management // Strategic Management Journal. 1997. No. 18 (7).

Teece D.J. Explicating Dynamic Capabilities: The Nature and Microfoundations of (Sustainable) Enterprise Performance // Strategic Management Journal. 2007. No. 28(13).

Visholm S. Uklare roller i postmoderne organisationer – om ledelse og selvstyrende grupper, i Tidsskrift for Arbejdsliv, 7. årg. No. 1. 2005.

Voxted S. Hvem styrer selvstyrende grupper, i Tidsskrift for Arbejdsliv, 7. årg. No. 1. 2005.

О.В. Валиева

Институт экономики
и организации промышленного
производства СО РАН;
Новосибирский
государственный университет

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ И СТРУКТУРНЫЕ АДАПТАЦИИ В РОССИЙСКИХ КОМПАНИЯХ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Биологические аналогии в теории организации используют уже достаточно давно, теории естественного отбора или популяционная (организационная) экология, теории жизненного цикла, ситуационные теории – это концепции, опирающиеся на исследования организации с точки зрения биологической эволюции. Маршалл в свое время сравнивал предпринимательство с деревьями в лесу. В почти столетней статье С. Чэпмен и Т. Эштон анализируют развитие предприятий текстильной промышленности с точки зрения жизненного цикла биологического организма [Chapman, Ashton, 1914]. А.А. Алчиан еще в середине прошлого столетия утверждал, что «экономические аналоги генетической наследственности, мутации и естественного отбора есть имитация, инновации и положительная прибыль» [Alchian, 1950].

Теоретические подходы

Исследование жизненного цикла организации позволяет выделить некоторые этапы в управлении изменениями и диагностики состояния организации на определенных этапах ее существования. Изучение «болезней» роста компаний позволяет предлагать рецепты стратегического управления на каждом из этапов жизненного цикла. Понимание того, как организации развиваются и какой «набор» болезней переносят на каждом этапе своего существования, может внести коррективы в управленческие практики, организационный дизайн, стратегические и институциональные альтернативы, позволяющие повышать конкурентоспособность компании в процессе ее развития.

Исследователи предложили множество различных моделей жизненного цикла организации (Адизес, Грейнер, Чандлер, Минцберг, Скотт, Кимберли, Майлз, Кэмерон, Миллер, Фризен, Лестер,Хэнкс и др.). В основной своей массе количество стадий в этих моделях варьировалось от трех (Смит, Митчелл, Саммер) до десяти (Адизес), но самой распространенной являлась пятистадийная модель (Гэлбрейт, Грейнер, Скотт, Хэнкс и др.). В статье С.Х. Хэнкса и его коллег подробно разбираются десять современных моделей жизненного цикла (ЖЦ). Авторы, на основании подробного анализа, утверждают, что стадии ЖЦ «производят впечатление многомерного явления... и есть уникальная конфигурация переменных, связанных с ситуацией в организации и ее структурой» [Hanks, Watson, Jansen et al., 1993]. На основе синтеза различных моделей Хэнкс и его коллеги предложили пять стадий развития: создание, расширение, консолидация, диверсификация и упадок.

Методология

Российские компании прошли ряд серьезных организационных изменений и структурных адаптаций в результате трансформационных процессов, происходивших в течение последних двадцати лет. Российские исследователи отмечают трудности перехода к новым формам собственности (С. Авдашева, Т. Долгопятова, Р. Капелюшников, А. Яковлев), адаптации компаний в период рыночных реформ (И. Гурков, Я. Кузьминов, А. Яковлев, Е. Ясин), формирования сетевых форм организации бизнеса (О. Третьяк, М. Румянцева, С. Кущ, А. Афанасьев), разработки новых стратегических приоритетов (Г. Клейнер, И. Гурков, Б. Мильнер, В. Катькало), вхождения в глобальные рынки (В. Радаев). Теория жизненного цикла (ЖЦ) разбирается в работах Г. Широковой, Т. Железняк, С. Филоновича, И. Ивашковской, И. Семенкова и др.

Методологической основой нашего исследования являлась статья Д. Лестера, Дж.А. Парнелла и Ш. Каррахера [Lester, Parnell, Carraher, 2003]. В ней приводится подробный инструментарий, методология и результаты эмпирического исследования, которое подтвердило существование жизненных циклов организации, а также показало зависимость между «фазами роста» и выбором компаниями конкурентных стратегий, соответствующих этапам ЖЦ. При разработке критериев измерения ЖЦ была использована анкета, содержащая 20 вопросов, составленных по типу шкалы Лайкерта и отражающих одну из пяти стадий жизненного цикла. Мы несколько видоизменили состав анкеты, включив вопросы, связанные с влиянием внешней среды (корруп-

ционной и налоговой составляющей). Формальные гипотезы не выдвигались по причине высокой неопределенности эмпирических результатов.

В нашем исследовании мы опирались на опросы, проведенные с руководителями 72 компаний Новосибирска и Новосибирской области. Первый этап опроса проводился с октября 2012 по март 2013 г. Средний «возраст» исследуемых компаний составил 12 лет. Опросы охватывали:

- региональные подразделения международных компаний (Nestle, Heineken, Sinnabon);
- крупные федеральные компании, являющиеся филиалами или региональными представительствами (ОАО «МТС», Сибирский банк ОАО «Сбербанка России»);
- крупные новосибирские предприятия (ЗАО «Восход», ООО «Чистая вода»);
- предприятия среднего и малого бизнеса (ЗАО «ЦФТ», ООО «ЭЛТОН», ООО «ВОГ-Сибирь», ЗАО «Дорогинский кирпич», ООО «СБК», ООО «Софт-ЛабНск», ООО «Ивакон» и др.).

Исследование проводилось с *целью* изучить влияние факторов внешней среды на структурные изменения в компаниях, выявить общие и отличительные особенности организационных изменений, сопоставить выявленные особенности со стадиями жизненного цикла организации.

Анкетирование охватывало *шесть групп вопросов*:

1) размер предприятия;
2) структура собственности и формальная власть;
3) организационная структура управления;
4) распределение ответственности и контроля;
5) обработка информационных потоков в организации;
6) процессы принятия решений.

Основные *задачи* исследования определены нами следующим образом:

- идентификация факторов внешней среды, влияющих на выбор стратегических приоритетов компании;
- выявление внутренних факторов, оказывающих непосредственное влияние на процессы принятия решений в организации («ловушка основателя», обработка информации и пр.);
- выявление преобладающего типа организационной структуры по типам компаний (размер, отрасль, формы собственности и принятия решений);
- классификация организаций по стадиям жизненного цикла;
- сопоставление стратегии развития организации с типами организационных структур и стадиями жизненного цикла;

• выявление проблемных зон на различных стадиях жизненного цикла организации.

Проведенный факторный анализ выявил семь типов компаний, соответствующих разному возрастному периоду или стадиям жизненного цикла. Факторный анализ осуществлялся методом главных компонент с использованием метода вращения, максимизирующего дисперсию (метод Varimax), кумулятивный процент объясненной дисперсии составил 75,686. Расчеты осуществлялись в SPSS 17-й версии.

Для обозначения каждого типа компании мы использовали аналогии, взятые из трудов по психологии А.А. Реана [Реан, 2001] и нейрофизиологии, связанные с изменением возрастных особенностей, возникающих в процессе всей жизни человека. Т. Лири в главе «Семь стадий жизненного цикла и семь контуров нервной системы человека» отмечал, что «каждый из семи циклов человеческой жизни характеризуется коренными изменениями в морфологии, поведении, физиологии, и, что важнее всего, в нейрологии... Человеческая нервная система последовательно проходит семь стадий эволюционного развития. На каждой стадии появляется новый контур нервной системы» [Лири, 2001]. Используя аналогии, мы выделили следующие семь типов компаний, находящихся на разных этапах развития (табл. 1).

1. *Компании-младенцы*. Для этой стадии характерны акценты на выживании и безопасности. Власть сконцентрирована в руках владельца-основателя.

2. *Компании-дети*. На этой стадии возникает проблема «двигательной активности», связанная со свободой перемещения. Для этого этапа характерно развитие ментальных навыков и способностей, копирование, подражание и манипулирование. Организационная структура становится более формальной, при этом дает о себе знать синдром «ловушки основателя»: централизация принятия решений и единоличный контроль над деятельностью компании.

3. *Компании-подростки*. Этот этап взросления связан с физиологическим созреванием и социализацией. На этой стадии происходит рост «размера» организации, меняется ее структура от функциональной к дивизиональной или матричной, усложняются процессы обработки информации.

4. Компании-юноши. На этом этапе происходит осмысление и поиск своего места в обществе, определение статусной роли и специализации. Для этого этапа жизненного цикла компаний характерны сложные системы обработки информации, направленные на эффективную координацию действий сотрудников и подразделений, развиваются принципы командной работы и вовлечения сотрудников в процессы принятия коллективных решений.

Таблица 1. Стадии жизненного цикла и стратегии организации

Стадия ЖЦ	Стратегии	Значение фактора
Компании-младенцы	*Власть* в основном принадлежит основателю	0,744
Компании-дети	*Структура* основана на отделах по функциональному принципу и становится более формальной	0,777
	Структура централизованная, систем контроля мало	0,528
Компании-подростки	*Компании крупнее*, чем большинство конкурентов, но могли бы быть больше	0,802
	Структура в компании является дивизиональной или матричной, а *системы управления* весьма сложны	0,697
	Передача распоряжений, *обмен и обработка информации достаточно формализованы и сложны*	0,686
Компании-юноши	Передача распоряжений, *обмен и обработка информации сложны*, используются для лучшей координации различных действий, необходимых для быстрой реакции на рыночные изменения	0,544
	Большинство решений в компании принимается группой менеджеров, применяющих методы системного анализа, но в то же время весьма смелых в своих решениях	0,868
	Большинство решений в компании принимается менеджерами, *целевыми группами и проектными командами*, которые пытаются закрепить рост компании с помощью партнерства и командной работы	0,847
Взрослые компании	На деятельность компании сильно влияют *изменения в налоговом законодательстве*	0,669
	На деятельность компании сильно влияет *коррупционная составляющая*	0,887
Старые компании	Передача распоряжений, *обмен и обработка информации направлены на мониторинг* деятельности компании и обеспечение коммуникаций между отделами	0,589
Сверхстарые компании	*Большинство решений в компании принимается небольшим количеством менеджеров* с консервативным подходом, направленным на внутреннюю политику	0,899

5. Взрослые компании. Эйфория от предоставляемых перспектив определяет этот этап взросления компании. Однако именно на данной стадии очень велико влияние внешней среды.

6. Старые компании. Кульминация. Информационные потоки в организациях на этой стадии направлены на простой обмен информацией или только мониторинг ситуации.

7. Сверхстарые компании. Нейрогенетические изменения, обусловленные возрастными особенностями. Последняя стадия ЖЦ очень хорошо

иллюстрируется единственной переменной, выявленной в процессе факторного анализа: «Большинство решений в нашей компании принимается небольшим количеством менеджеров с консервативным подходом, направленным на внутреннюю политику».

Для идентификации влияния временных интервалов, институциональной среды и функциональных характеристик компаний на внутрикорпоративные управленческие практики мы разделили компании на две «возрастные» категории: компании, созданные до 2000 г. и после. Такое разделение мы мотивировали тем, что институциональные практики внутриорганизационных взаимодействий могут изменяться во времени и претерпевать значительные трансформации. На рис. 1 представлены ответы респондентов по семи группам вопросов.

Рис. 1. Структура ответов респондентов

Выводы

Результаты анкетирования показывают, что существуют значимые «возрастные» отличия в тех сферах, которые связаны с адаптацией компаний к меняющимся условиям внешней среды. Так, существенным изменениям с течением времени подвергаются организационные структуры (ОС), транс-

формация которых тесно связана с ростом компаний, выходом на новые рынки, расширением ассортимента предлагаемых товаров и услуг. Также изменения происходят в управлении информационными потоками и обработке информации (ОИ). Меняется со временем и структура власти в компаниях: наблюдаются равные пропорции с распределением концентрации руководства, а собственность становится более распыленной среди большего состава владельцев.

Однако управленческие практики, связанные с изменением внутрикорпоративных правил, практически остаются постоянными и не подвергаются столь серьезной трансформации.

Литература

Лири Т. Семь языков бога / пер. с англ. Киев: Янус; М.: Пересвет, 2001.

Психология человека от рождения до смерти / под ред. А.А. Реана. СПб., 2001.

Alchian A.A. Uncertainty, Evolution, and Economic Theory // Journal of Political Economy. 1950. Vol. 58. Issue 3. P. 220.

Chapman S.J., Ashton T.S. The Size of Businesses, Mainly in the Textile Industries // Journal of the Royal Statistical Society. 1914. Vol. LXXVII. Part V. P. 469–549.

Hanks S.H., Watson C.J., Jansen E., Chandler G.N. Tightening the Life-Cycle Construct: A Taxonomic Study of Growth Stage Configuration in High-Technology Organization. Entrepreneurship: Theory and Practice. Winter, 1993. P. 5–32.

Lester D.L., Parnell J.A., Carraher S. Organizational Life Cycle: a Five-Stage Empirical Scale // The International Journal of Organizational Analysis. 2003. No. 11 (4). P. 339–354. Перевод на русский язык в: *Лестер Д.Л., Парнелл Д.Л., Каррахер Ш.* Жизненный цикл организации: пятиступенчатая эмпирическая шкала // Управление изменениями: хрестоматия. 2-е изд. / пер. с англ. под ред. Г.В. Широковой. СПб.: Высшая школа менеджмента, 2010. С. 337–361.

А.С. Гоголева,
Е.С. Балабанова

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»

ДИФФЕРЕНЦИРОВАННЫЙ ХАРАКТЕР ВЗАИМОСВЯЗИ СОЦИАЛЬНО-ГУМАНИТАРНЫХ И ЭКОНОМИЧЕСКИХ АСПЕКТОВ В РОССИЙСКИХ БИЗНЕС-ОРГАНИЗАЦИЯХ

Введение

Одним из сложнейших, и вместе с тем важнейших, вопросов в изучении российских организаций является проблема соотношения социально-гуманитарных аспектов взаимодействий и экономических показателей деятельности. В качестве хрестоматийного в науке и практике рассматривается положение о безусловно тесной связи экономических и социально-гуманитарных сфер общественной жизни. Не подвергая сомнению справедливость этого суждения для макроуровня, мы не уверены в возможности его безусловного применения для микроуровня, уровня отдельных индивидов («если ты такой умный, то почему такой бедный»). Что касается мезоуровня (в данном случае уровня организации), то и в этом случае прямая трансляция данного утверждения не во всех случаях оказывается обоснованной. Зрелая социальная организация, организационная культура, стандарты трудового поведения, взаимодействие коллег, работника и руководителя могут сочетаться как с высокой, так и с недостаточной локальной экономической эффективностью. И наоборот, высокая экономическая эффективность по отношению к другим предприятиям данного региона, отрасли, страны не обязательно присуща лишь предприятиям со зрелой социально-гуманитарной компонентой. Здесь идет речь не о взаимозависимости одного и другого элементов, а о более сложном механизме взаимообусловливания. Это нашло отражение в проверке предположения о наличии многоуровневого характера соотношения социально-культурной сферы организации и ее экономических показателей.

Данный вопрос был изучен в рамках исследовательского проекта «Управление человеческими ресурсами в российских бизнес-организациях: реальное состояние, проблемы, пути оптимизации»[1]. В качестве ключевого аспекта социально-гуманитарной сферы предприятий рассматривалась организационная культура современных российских предприятий, представленная через действующие ролевые стандарты. Эмпирическая база исследования включала 80 коммерческих предприятий 14 отраслей, действующих в крупных городах каждого из семи (по состоянию на 2008 г.) федеральных округов Российской Федерации и в Москве, на которых в апреле – мае 2008 г. проводился стандартизованный опрос трех категорий занятых: 1) рядовых работников; 2) специалистов, не имеющих подчиненных; 3) руководителей нижнего и среднего звена. Общее количество опрошенных составило 2382 человека. В рамках проекта была разработана методика анализа нормативных аспектов организационной культуры, позволяющая выявить не типы респондентов и предприятий, а типы организационных культур. Согласно этой методике, на первом этапе индивидуальные ответы агрегируются до уровня организации, выявляя степень «обязательности» исполнения тех или иных требований в каждой конкретной компании, а на втором к полученным переменным применяется кластерный анализ. Методика предполагает раздельный анализ субкультур разных категорий работников (рядовых работников, специалистов, руководителей) с последующим их сопоставлением на уровне отдельных предприятий (более подробно представлено в [Эфендиев и др., 2012]). В результате было описано содержание организационных культур изученных предприятий, что в дальнейшем дало возможность соотнести его с такими элементами экономической сферы, как трудовое поведение и показатели деятельности компании.

Исходные предположения

Базовое предположение анализа состояло в том, что социально-гуманитарные условия (в данном случае содержание организационной культуры предприятия) в значительной степени обуславливают трудовое поведение сотрудников. В качестве такового нами были проанализированы установки сотрудников (допустимость отдельных видов поведения в компании с точки зрения сотрудника, самооценки качества работы, желание сменить место работы) и некоторые модели поведения (факты о выдвижении инициативы по

---

[1] Исследование финансировалось грантом факультета менеджмента Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики», научный руководитель проекта А.Г. Эфендиев.

своей работе, участие в обсуждении решений, занятия самообразованием). С другой стороны, показатели деятельности организации мало зависят или совсем не зависят от социально-гуманитарных условий.

Многочисленные зарубежные исследования часто показывали противоречивые результаты: некоторые доказывали, что черты организационной культуры компании обуславливают успех компании на рынке [Denison, Mishra, 1995; Berson et al., 2008; Prajogo, McDermott, 2011; Zhou et al., 2011], другим исследователям не удалось выявить прямой значимой взаимосвязи между этими показателями [Calori, Sarnin, 1991; Marcoulides, Heck 1993]. Существуют исследования, в которых предприняты попытки отойти от линейных связей между культурой и отдельными показателями путем рассмотрения различных сочетаний культурных черт [Kotrba et al., 2012] или использования переменной культуры в качестве модератора отдельных связей [Hon, Leung, 2011]. Но этот вопрос все еще не до конца изучен, поскольку пока такие исследования носят разрозненный характер и не дают целостной картины воздействия социально-гуманитарных аспектов на экономические показатели.

В данном исследовании были проверены взаимосвязи на трех уровнях: во-первых, на уровне индивидуальных установок, во-вторых, на уровне индивидуального поведения, и, в-третьих, на уровне экономических показателей компании. Проверка дифференцированного характера воздействия организационной культуры на деятельность компании осуществлялась посредством построения регрессионных моделей для следующих показателей деятельности компании: доля сотрудников компании, желающих сменить место работы, текучесть кадров за прошедший период, рентабельность продаж и отдача на активы. Используемые показатели деятельности компании относятся к различным «пластам» функционирования компании: с одной стороны, это интегральные показатели отношения сотрудников, а с другой – экономические результаты деятельности компании.

Результаты исследования

На основании анализа корреляций Пирсона были получены результаты, согласно которым у рядовых работников компоненты культуры оказались значимо связаны с оценками и установками, а также с отдельными моделями поведения, но у специалистов и руководителей аналогичных значимых корреляций меньше (по большей части только с оценками), при этом эти корреляции слабее. В итоге можно сказать, что изученные нормативно-ролевые требования организационной культуры связаны в первую очередь с оценочными суждениями, восприятием и удовлетворенностью сотрудников, а предположение о связи с поведением подтвердилось лишь частично.

Таблица 1. Результаты регрессионного анализа влияния нормативных типов организационных субкультур на долю работников компании, желающих покинуть ее, Beta-коэффициенты ($N = 80$)

Предикторы	Рядовые работники	Специалисты	Руководители
Нормативные типы организационных культур			
Максималистская	–0,037	–0,085	–0,291**
Культура формальных требований	–0,025	–	–
Солидаристская (рядовые сотрудники и специалисты) / Достиженческая (руководители)	–	0,145	–0,171
Минималистская	0,237*	0,371***	–0,145
Тип не определен	–0,312**	–0,235**	–0,290**
R^2	0,189***	0,260***	0,103*

* Значимо при $p < 0,1$; ** значимо при $p < 0,05$; *** значимо при $p < 0,01$. Прочерки означают автоматическое исключение переменной из модели как незначимой.

Результаты линейной регрессии свидетельствуют о сложном характере связи нормативной структуры организационной культуры с тем, какая доля опрошенных сотрудников организации желают покинуть ее (табл. 1). Выделенные нормативные типы субкультур оказались значимыми в основном в отношении неопределенности требований. Так, минималистская культура, где ни одно из изучаемых требований не распространено достаточно широко в компании, у рядовых сотрудников положительно связана с желанием покинуть компанию. При этом в компаниях, где тип не определен, поскольку большинство опрошенных на предприятии указали все требования как обязательные, несмотря на их противоречивость, указывали реже на желание покинуть компанию. У руководителей доля желающих сменить место работы в большей степени связана с наличием требований: чем больше требований к ним, тем больше желающих покинуть компанию.

В отличие от желания покинуть компанию, которое отражает результирующее отношение к работе в организации, текучесть кадров – более сложный показатель, поскольку зависит не только от индивида, но и от доступности альтернативных возможностей на рынке труда и для работника, и для работодателя. Кроме того, текучесть кадров сильно зависит от кадровой политики предприятия, которая может быть ориентирована или на удержа-

ние персонала, или на сокращение издержек на персонал. Данные по трем моделям отражают другой характер связи нормативных типов культуры и текучести, где даже одни и те же типы нормативной культуры для различных категорий сотрудников по-разному связаны с этим социальным результатом (табл. 2). Так, минималистская культура у рядовых сотрудников негативно связана с текучестью, тогда как тот же минималистский тип у специалистов связан положительно. У специалистов положительная связь была выявлена также и с солидаристским типом. В обе значимые модели вошла доля рядовых работников, удовлетворенных социальным пакетом (переменная по удовлетворенности заработной платой оказалась незначима). Это показывает, что общая текучесть кадров – во многом текучесть рядовых работников, и их удовлетворенность гарантированными социальными благами существенно сокращает общую текучесть в компании. Это также согласуется с тем, что на предприятиях с диффузной (т.е. с минималистской) нормативной организационной культурой чаще встречается дефицит кадров (по оценкам экспертов внутри компании), что не может не выражаться в показателе текучести. Кроме того, обращает на себя внимание высокий показатель Beta-коэффициента в Модели 3: культура формальных требований у руководителей положительно связана с итоговой текучестью кадров.

Полученные результаты показывают, что нормативно-ролевые требования организационной культуры связаны с социальными результатами деятельности компании, хотя в отношении текучести являются факторами второго порядка, уступая в силе влияния практической стороне взаимодействий.

Проверка наличия подобных связей была проведена и для двух экономических показателей, полученных для изученных компаний из независимой базы данных СПАРК:

- *рентабельность продаж* (ROS) используется как аналог оценки среднего уровня производительности всей компании;
- *отдача на капитал* (ROA) представляет итоговые краткосрочные результаты компании.

Оба использованных показателя были взяты как средняя за три года. По результатам проверки взаимосвязи нормативных типов организационной культуры и экономических показателей деятельности компаний не удалось выявить взаимосвязи нормативно-ролевых структур по всем трем категориям сотрудников с отдачей на капитал и с рентабельностью продаж, что говорит о том, что по крайней мере нормативно-ролевая составляющая организационной культуры не является самостоятельным фактором успешности российских компаний. Было построено несколько регрессионных моделей, среди предикторов которых были нормативные типы организационной культуры

Таблица 2. Результаты регрессионного анализа влияния типов организационных субкультур на текучесть кадров, Beta-коэффициенты ($N = 80$)

Предикторы	Модель 1	Модель 2	Модель 3
Нормативные типы организационных культур рядовых работников			
Максималистская	–0,030	–0,073	–0,133
Культура формальных требований	–0,176	–0,266	–0,331
Солидаристская	–0,224	–0,314	–0,395
Минималистская	–0,513	–0,697**	–0,841***
Тип не определен	–	–	–
Нормативные типы организационных культур специалистов			
Максималистская	0,012	0,01	0,032
Культура формальных требований	0,274	0,222	0,202
Солидаристская	0,447	0,412*	0,486*
Минималистская	0,535	0,448*	0,538*
Тип не определен	–	–	–
Нормативные типы организационных культур руководителей			
Максималистская	Переменные в анализ не включались		0,371
Культура формальных требований			0,682*
Достиженческая			0,396
Минималистская			0,492
Тип не определен			–
Контрольные переменные			
Доля рядовых работников, удовлетворенных социальным пакетом	Переменные в анализ не включались	–0,17	–
Доля рядовых работников, имеющих желание уйти		0,297**	0,300**
Доля руководителей, имеющих желание уйти		–	–0,17
R^2	0,224	0,308*	0,394*

* Значимо при $p < 0,1$; ** значимо при $p < 0,05$; *** значимо при $p < 0,01$. Прочерки означают автоматическое исключение переменной из модели как незначимой.

различных групп сотрудников и разные наборы контрольных переменных (в данной работе представлены только значимые регрессионные модели). Была найдена значимая модель для рентабельности продаж, в которую наряду с типами организационных культур рядовых работников вошел также и уровень текучести кадров (табл. 3).

Таблица 3. Результаты регрессионного анализа с зависимой переменной рентабельность продаж, Beta-коэффициенты ($N = 47$)

Предикторы	Модель 1	Модель 2	Модель 3
Нормативные типы организационных культур рядовых работников			
Максималистская	–0,377	–0,264	–0,207
Культура формальных требований	–0,181	0,056	–0,061
Солидаристская	–0,027	0,435	0,502*
Минималистская	–0,163	0,205	0,110
Тип не определен	–	–	–
Нормативные типы организационных культур специалистов			
Максималистская	–0,189	Переменные в анализ не включались	Переменные в анализ не включались
Культура формальных требований	0,114		
Солидаристская	0,114		
Минималистская	0,107		
Тип не определен	–		
Нормативные типы организационных культур руководителей			
Максималистская	–0,038	Переменные в анализ не включались	Переменные в анализ не включались
Культура формальных требований	0,063		
Достиженческая	–0,296		
Минималистская	–0,235		
Тип не определен	–		
Контрольные переменные			
Текучесть кадров	Переменные в анализ не включались	0,367**	0,491***
Доля рядовых работников компании, удовлетворенных перспективами роста		Переменные в анализ не включались	–0,382**
Доля рядовых работников компании, отметивших, что работают не в полную силу			–0,459***
Доля рядовых работников компании, удовлетворенных размером заработной платы			0,262
R^2	0,283	0,330**	0,644***

* Значимо при $p < 0,1$; ** значимо при $p < 0,05$; *** значимо при $p < 0,01$. Прочерки означают автоматическое исключение переменной из модели как незначимой.

Согласно полученным данным, экономическая эффективность выше там, где не стремятся снизить текучесть кадров, даже можно сделать вывод, что на этих предприятиях готовы к смене сотрудников. Как было показано в некоторых работах [Эфендиев, Ребров, 2011], высокая текучесть часто является следствием ресурсного подхода к персоналу. Нами была улучшена эта же модель с помощью добавления переменных индивидуальных практик (Модель 3). Солидаристская культура у рядовых работников положительно связана с рентабельностью продаж. Если посмотреть, каким образом связаны индивидуальные практики, то представляется логичным, что работа «не в полную силу» негативно связана с этим экономическим показателем, но, что неожиданно, количество рядовых работников, удовлетворенных перспективами роста, не приводит к увеличению эффективности. Одновременно и текучесть кадров положительно сказывается на результатах. В целом картина получилась интересная, потому что успешными можно считать компании, в которых сотрудники добросовестно работают или не удовлетворены перспективами роста в компании, указывают на солидаристские ориентации культуры или имеют высокие показатели текучести кадров. Снова прослеживается результативность ресурсного подхода в контексте значимости текучести кадров и удовлетворенных перспективами роста.

В моделях по рентабельности активов модель только с типами организационных культур оказалась незначимой (табл. 4). После поверок различных комбинаций предикторов была выделена значимая Модель 2, в которую вошли только типы культур специалистов, но значимыми оказались только переменные по структуре собственности: если в компании первое лицо (генеральный директор) владеет всей компанией, то это влияет негативно на результат. Данная модель была улучшена с помощью добавления индивидуальных трудовых практик со стороны специалистов – Модель 3. Здесь и солидаристская культура положительно связана с рентабельностью активов. Количество удовлетворенных возможностью проявить самостоятельность отрицательно влияет на результаты.

Достаточно неожиданным оказалось то, что организационная культура руководителей не вошла ни в одну значимую модель. Это противоречит большинству западных исследований, в которых организационная культура зачастую замеряется именно на этом уровне (например, [Denison, Mishra, 1995; Berson et al., 2008]), и можно было ожидать, что и в российских компаниях представления руководителей о социально-гуманитарных условиях их компаний также будут значимо связаны с результирующими показателями.

Таким образом, в результате исследования было выявлено, что воздействие нормативно-ролевой составляющей организационной культуры на работников и организацию носит дифференцированный характер. Получен-

Таблица 4. Результаты регрессионного анализа с зависимой переменной рентабельность активов, Beta-коэффициенты ($N = 47$)

Предикторы	Модель 1	Модель 2	Модель 3
Нормативные типы организационных культур рядовых работников			
Максималистская	–0,134	Переменные в анализ не включались	Переменные в анализ не включались
Культура формальных требований	–0,113		
Солидаристская	–0,015		
Минималистская	0,083		
Тип не определен	–		
Нормативные типы организационных культур специалистов			
Максималистская	0,073	–0,062	0,032
Культура формальных требований	–0,130	–0,102	–
Солидаристская	0,320	0,248	0,361**
Минималистская	0,204	0,154	0,200
Тип не определен	–	–	0,010
Нормативные типы организационных культур руководителей			
Максималистская	0,137	Переменные в анализ не включались	Переменные в анализ не включались
Культура формальных требований	0,223		
Достиженческая	0,347		
Минималистская	–0,043		
Тип не определен	–		
Контрольные переменные			
Собственность у первого лица	Переменные в анализ не включались	–0,384**	–0,313**
Собственность распылена между топ-менеджерами		–0,097	–0,267
Внешние собственники		–0,135	–0,255
Доля специалистов компании, удовлетворенных возможностью проявить самостоятельность		Переменные в анализ не включались	–0,395*
Доля специалистов компании, удовлетворенных интересной работой			0,266
R^2	0,244	0,253*	0,332*

* Значимо при $p < 0,1$; ** значимо при $p < 0,05$; *** значимо при $p < 0,01$. Прочерки означают автоматическое исключение переменной из модели как незначимой.

ные данные позволяют говорить лишь о фоновом влиянии культурных норм, опосредованном организационными практиками, и это справедливо как для социальных, так и для экономических показателей деятельности компании. Проведенное исследование, с одной стороны, эмпирически выявило сложную амбивалентную природу влияния организационной культуры, в данном случае – ее нормативно-ролевых структур на социальную и экономическую сферы развития бизнес-организации, а с другой стороны – поставило проблему необходимости дальнейшего теоретического и эмпирического исследования этого многоуровневого механизма.

Литература

Эфендиев А.Г., Ребров А.В. Деятельность служб УЧР и экономическая эффективность: эмпирическое исследование в российских компаниях // Современный менеджмент: проблемы, гипотезы, исследования: сб. науч. тр. Вып. 3. В 2 ч. Ч. 2. М.: Изд. дом НИУ ВШЭ, 2011. С. 212–232.

Эфендиев А.Г., Балабанова Е.С., Гоголева А.С. Организационная культура как нормативно-ролевая система требований к работнику российских бизнес-организаций // Журнал социологии и социальной антропологии. 2012. № 3. С. 98–114.

Berson Y., Oreg S., Dvir T. CEO Values, Organizational Culture and Firm Outcomes // Journal of Organizational Behavior. 2008. No. 29. P. 615–633.

Calori R., Sarnin P. Corporate Culture and Economic Performance: A French Study // Organization Studies. 1991. Vol. 12. Issue 1. P. 49–74.

Denison D.R., Mishra A.K. Toward a Theory of Organizational Culture and Effectiveness // Organizational Science. 1995. Vol. 6. No. 2. P. 204–223.

Hon A.H.Y., Leung A.S.M. Employee Creativity and Motivation in the Chinese Context: The Moderating Role of Organizational Culture // Cornell Hospitality Quarterly. 2011. № 52. P. 125–134.

Kotrba L.M., Gillespie M.A., Schmidt A.M., Smerek R.E., Ritchie S.A., Denison D.R. Do Consistent Corporate Cultures Have Better Business Performance? Exploring the Interaction Effects // Human Relations. 2012. Vol. 65. P. 241–262.

Marcoulides G.A., Heck R. Organizational Culture and Performance: Proposing and Testing a Model // Organization Science. 1993. Vol. 4. No. 2. P. 209–224.

Prajogo D.I., McDermott C.M. The Relationship Between Multidimensional Organizational Culture and Performance // International Journal of Operations and Production Management. 2011. Vol. 31. No. 7. P. 712–735.

Zhou P., Bundorf K., Chang J., Huang J., Xue D. Organizational Culture and its Relationship with Hospital Performance in Public Hospitals in China // Health Service Research. 2011. Vol. 46. No. 6. P. 2139–2160.

Н.И. Гусева

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»

ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ МЕНЕДЖМЕНТА РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ: ЦЕННОСТИ ПРОТИВ ИНСТРУКЦИЙ

Введение

Роль и место России сегодня во многом зависят от эффективности системы корпоративного управления в компаниях и внедрения инновационных подходов менеджмента, рассчитанных на динамичный, высокотурбулентный рынок. На смену устоявшемуся в России «управлению по инструкциям» (Management by instructions – MBI), характерному для стабильного рынка и низкой потребности в адаптации к неопределенности, приходит современный подход к управлению – «управление по ценностям» (Management by values – MBV), ориентированное на эффективное управление и успешную деятельность компаний в XXI в.

Исследования в области современных теорий и практик управления показывают преимущество менеджериального подхода, основанного на системе разделяемых ценностей в организации. Ценности выполняют связующую роль между практиками управления, персоналом и организационным поведением [Gardner, White, 2009; Purcell et al., 2009].

В условиях глобальной конкуренции одной из основных задач, стоящих перед российскими компаниями, является формирование инновационных подходов к управлению и видения, основанных на ценностях. Управление по ценностям позволяет максимально интегрировать ценности компании в повседневные практики управления организацией, распространять стратегическое видение компании, повышать приверженность работников организации и увеличивать их производительность в ежедневной работе наряду с лучшей адаптацией к организационным реальностям [Collins, Porras, 1997; Pruzan, 1998; Dolan, Garcia, 1999; Raich, Dolan, 2008; Gardner, White, 2009; Schwarts, 2010].

В статье представлены результаты исследований, проведенных автором в 2007–2011 гг. Основные задачи исследования состояли в мониторинге подходов и практик менеджмента российских компаний, исследовании системы корпоративных ценностей и анализе влияния российской национальной культуры на внедрение инновационных подходов менеджмента.

Эволюция подходов менеджмента

На протяжении XX столетия происходила эволюция подходов к управлению, при этом четко выделются три основных подхода: «менеджмент по инструкциям» (MBI), «менеджмент по целям» (MBO) и «менеджмент по ценностям» (MBV) (рис. 1). Каждый подход эффективен для определенного типа товарного рынка, потребности приспосабливаться к изменениям и образу клиента [Dolan, Garcia, Richley, 2006].

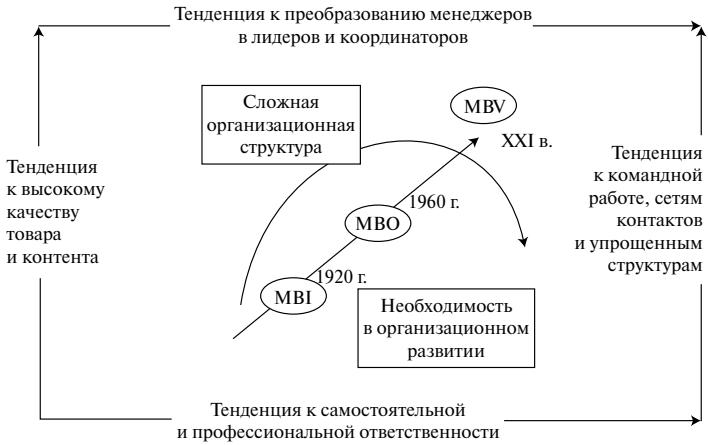


Рис. 1. Эволюция концептуальных подходов менеджмента [Dolan, Garcia, Richley, 2006]

Так, для начала XX в. характерен традиционный подход к управлению – «менеджмент по инструкциям» (MBI) (рис. 1), эффективный для стабильного типа рынка и невысокой адаптации к изменениям внешней среды. Цель деятельности организации сводилась к поддержанию производства и стабильности. Философия управления базировалась на принципе «сверху вниз», с жесткой субординацией и контролем исполнения деятельности. Основные характеристики данного подхода представлены в табл. 1.

Таблица 1. Основные характеристики подходов MBI, MBO и MBV

Характеристика	MBI	MBO	MBV
Тип рынка	Стабильный	Умеренно изменчивый	Динамичный, высокотурбулентный
Адаптация к неопределенности	Низкая	Средняя	Высокая
Философия управления	Управление «сверху вниз», непосредственный контроль деятельности	Контроль и поощрение личных достижений	Поощрение самостоятельности
Цель организации	Поддерживать производство	Улучшать результаты	Постоянно совершенствовать процесс

Стремительные перемены, произошедшие после Второй мировой войны, привели к появлению в 1960-е годы подхода «менеджмент по целям» (MBO), позволяющего менеджерам самостоятельно выбирать стратегию, контролировать и поощрять личные достижения. В рамках данного подхода повышается способность организации адаптироваться к неопределенностям внешней среды, делается акцент на контроле и поощрении личных достижений, а также меняется цель деятельности организации – ориентация на улучшение результатов (табл. 1).

Влияние научно-технического прогресса и появление глобальной конкуренции в конце XX в. привели к формированию нового подхода к управлению – «менеджмент по ценностям» (MBV), в основе которого лежит осознание ценностей компании. Системы ценностей, рассматриваемые как мотиваторы, обосновывают поведение индивидуальных работников, компаний и обществ в целом.

В процессе эволюции подходов к управлению происходит трансформация базовой системы ценностей (табл. 2): от количественного производства, лояльности по отношению к компании, конформизма и дисциплины, характерных для начала XX в., к оценке индивидуальных результатов, рационализации, мотивации и эффективности (конец XX в.), и затем к ориентации участия сотрудников в процессе, постоянному обучению, креативу, взаимному доверию и преданности (XXI в.).

Если раньше считалось, что подход, основанный на ценностях, является «слишком слабой и неустойчивой» концепцией, то в настоящее время он становится основой организационной стратегии. «Менеджмент по ценностям» следует рассматривать не только как теорию, но и как и практику

Таблица 2. Сравнительные характеристики подходов MBI, MBO и MBV

Характеристика	MBI	MBO	MBV
Масштаб стратегического видения	Краткосрочный	Среднесрочный	Долгосрочный
Тип организационной структуры	Многоуровневая пирамида	Пирамида с несколькими уровнями	Сети, проектные команды, функциональные объединения
Потребность в инициативности и ответственности	Низкая	Средняя	Высокая
Тип лидера	Традиционный	Сосредоточен на распределении ресурсов	Лидер перемен (способствующий преобразованиям)
Уровень профессиональности сотрудников	Исполнители	Сотрудники	Профессионалы
Основные ценности	Количественное производство, лояльность, конформизм, дисциплина	Оценка результатов, рационализация, мотивация, эффективность	Участие сотрудников в процессе, постоянное обучение, креатив, взаимное доверие, преданность

управления, поскольку этот подход сочетает в себе и важнейшие ценности компании, и ее стратегические цели [Dolan et al., 2006].

Итак, теоретические результаты исследования демонстрируют преимущества управленческого подхода «менеджмент по ценностям», который наилучшим образом отвечает потребностям высокотурбулентного, непредсказуемого рынка, вписывается в концепцию долгосрочного развития, предполагает трансформационный стиль лидерства, способствующий преобразованиям, и высокий уровень инициативности, ответственности и профессионализма сотрудников.

Исследование системы корпоративных ценностей в российских компаниях

Эмпирическое исследование системы корпоративных ценностей и основных организационных тенденций в российских компаниях было проведено в 2007–2011 гг. с использованием комбинации количественных и качественных методов исследования.

Количественный анализ был представлен анкетным опросом 130 менеджеров – слушателей программы EMBA ведущих российских бизнес-школ Москвы и Сибири (Байкальского региона). Респонденты, участвующие в исследовании, представляли класс собственников (52 респондента) и наемных сотрудников (78 менеджеров высшего и среднего звена) компаний крупного и среднего бизнеса (124 компании) из основных отраслей производства (9) и сферы услуг (3). Структура респондентов представлена в табл. 3. Средний возраст респондентов составил 39 лет.

Таблица 3. Структура респондентов, участвовавших в исследовании 2007–2011 гг.

Отрасли промышленности	Москва собственники / менеджеры		Сибирь (Байкал. регион) собственники / менеджеры	
1. Машиностроение	4	8	2	–
2. Металлургическая промышленность	3	3	1	–
3. Нефтегазовая промышленность	1	5	–	4
4. Деревообработка	3	5	3	–
5. Энергетика	3	6	2	3
6. Производство бумаги	1	3	–	2
7. Пищевая промышленность	7	6	3	–
8. Телекоммуникации	2	4	1	2
9. Транспорт	1	2	–	1
10. Банковский сектор и финансовые услуги	2	7	1	3
11. Недвижимость и юридические услуги	4	4	1	2
12. Туризм	5	6	2	2
Итого	36	59	16	19

Качественные методы исследования были представлены проведением экспертных интервью с собственниками бизнеса и топ-менеджерами компаний (20 глубинных интервью), применением схем монографического описания и изучением и анализом локальных нормативных документов компаний.

В рамках проводимого исследования менеджеров российских компаний попросили отметить *пять* основных ценностей, которые *они хотели бы разделять* в компании, и проранжировать их по уровню значимости для фор-

мирования сильной корпоративной культуры (первый этап исследований). Результаты, полученные в ходе исследования, представлены в табл. 4.

Таблица 4. Ранжирование предпочитаемых корпоративных ценностей в России

Ценности	Москва	Байкал. регион	Всего	Ранг
1. Количественное производство	30	14	44	7
2. Оценка индивидуальных результатов	29	12	41	8
3. Участие сотрудников в процессе	49	12	61	4
4. Лояльность	66	12	78	2
5. Дисциплина	35	13	48	6
6. Рационализация	14	12	26	12
7. Конформизм	5	4	9	13
8. Мотивация	51	24	75	3
9. Эффективность	23	12	35	10
10. Постоянное обучение	19	13	32	11
11. Доверие	90	22	112	1
12. Преданность	24	12	36	9
13. Креативность	40	13	53	5

Основные ценности, отмеченные респондентами, распределились следующим образом: на первом месте доверие как наиболее значимая ценность, затем лояльность (2-е место), мотивация (3-е место), участие сотрудников в процессе (4-е место) и креативность (5-е место). Большинство перечисленных ценностей соответствуют подходу «управление по ценностям», однако это система «желаемых» ценностей для формирования сильной корпоративной культуры, отмеченных респондентами.

На втором этапе исследования менеджеров попросили отметить *пять* основных ценностей, которые *реально существуют* в компании на данный момент, и проранжировать их по уровню значимости. Результаты исследований представлены в табл. 5.

Количественные результаты деятельности являются наиболее значимыми и лидируют в списке существующих корпоративных ценностей, затем следует дисциплина (2-е место), мотивация (3-е место), лояльность (4-е место) и эффективность (5-е место).

Таблица 5. Ранжирование реально существующих корпоративных ценностей в России

Ценности	Москва	Байкал. регион	Всего	Ранг
1. Количественное производство	71	53	124	1
2. Оценка индивидуальных результатов	6	2	8	12
3. Участие сотрудников в процессе	7	5	12	11
4. Лояльность	62	4	66	4
5. Дисциплина	96	19	115	2
6. Рационализация	29	20	49	6
7. Конформизм	35	9	44	7
8. Мотивация	54	27	81	3
9. Эффективность	33	19	52	5
10. Постоянное обучение	2	3	5	13
11. Доверие	36	2	38	8
12. Преданность	21	11	32	9
13. Креативность	23	1	24	10

Результаты второго этапа исследований отличаются от результатов первого этапа и соответствуют подходу MBI – «управление по инструкциям», основанному на количественных показателях деятельности, лояльности, дисциплине и конформизме.

Ценности «мотивация» (3) и «эффективность» (5) свидетельствуют о наличии подхода MBO – «управление по целям». Таким образом, между желаемыми и реально существующими ценностями в российских компаниях существует большой разрыв (табл. 6).

Наибольший разрыв реально существующих и предпочитаемых корпоративных ценностей в России наблюдается по следующим ценностям: доверие (–7), участие сотрудников в процессе (–7), креативность (–5) и оценка индивидуальных результатов (–4). Это ключевые ценности концептуального подхода «управление по ценностям» (MBV), которые отсутствуют в корпоративной культуре российских компаний.

Одновременно наблюдается тенденция превалирования таких существующих ценностей, как количественное производство (+6), конформизм (+6), рационализация (+6) и жесткая дисциплина (+4), характерных для кор-

Таблица 6. Реально существующию и предпочитаемые корпоративные ценности в России

Ценности	Существующие ценности	Предпочитаемые ценности	Дистанция
1. Количественное производство	1	7	–6
2. Оценка индивидуальных результатов	12	8	+4
3. Участие сотрудников в процессе	11	4	+7
4. Лояльность	4	2	+2
5. Дисциплина	2	6	–4
6. Рационализация	6	12	–6
7. Конформизм	7	13	–7
8. Мотивация	3	3	0
9. Эффективность	5	10	–5
10. Постоянное обучение	13	11	+2
11. Доверие	8	1	+7
12. Преданность	9	9	0
13. Креативность	10	5	+5

поративной культуры российских компаний, что соответствует концептуальному подходу «управление по инструкциям» (MBI).

Таким образом, эмпирическая часть исследования выявила преобладание в практике менеджмента российских компаний концептуального подхода «управление по инструкциям» и показало доминирование инструкций над ценностями.

Границы применения подхода «управление по ценностям» в России

Рассматривая границы применения инновационных подходов менеджмента в России, мы проанализировали влияние национального контекста на формирование подходов управления в России.

Среди кросскультурных исследовательских подходов наибольшей распространенностью в России пользуется ценностный подход Г. Хофстеде, основанный на выделении пяти параметров национальной культуры. Это индивидуализм – коллективизм (IDV), дистанция власти (PD), избежание

неопределенности (UA), маскулинность – фемининность (MAS) и отношение ко времени (краткосрочное STO / долгосрочное LTO).

Индекс *дистанции власти* (Power Index) отражает готовность общества допустить различия, связанные с властью и правами, и показывает, какая степень неравенства между людьми воспринимается в обществе как норма: от относительного равенства, где индекс дистанции власти стремится к единице, до крайнего неравенства, где значение данного показателя приближается к 100.

Высокий индекс «дистанции власти» по Хофстеде (PI = 93), характерный для России (табл. 7), предполагает высокую иерархию власти, жесткую субординацию, отсутствие инициативы и предприимчивости со стороны сотрудников. Работники российских компаний не выражают открыто несогласие с решением своих руководителей, 86% российских сотрудников отмечают, что стиль руководства их начальников авторитарен, подчиненные боятся проявлять инициативу и предпочитают оставлять окончательное решение важнейших проблем на своего босса [Гусева, 2004].

Для сравнения, уровень данного показателя в Великобритании находится на отметке 35, в США – 40, в Германии – 35, Австрии – 11, что ниже в 3–8,5 раз по сравнению с Россией (PI = 93). В странах БРИК Россия также имеет наивысший показатель индекса «дистанции власти» (Китай – 80, Индия – 77, Бразилия – 69).

Второй культурный параметр, *индивидуализм – коллективизм*, показывает, как в данной стране предпочитают действовать люди – индивидуально (как индивидуумы) или коллективно (как члены группы).

Таблица7. Параметры национальной культуры по Хофстеде <http://geert-hofstede.com/national-culture.html>

Страна	Индивидуализм	Дистанция власти	Избежание неопределенности	Маскулинность	Долгосрочная ориентация во времени
Россия	39	93	95	36	10
Китай	20	80	30	66	118
Индия	48	77	40	56	61
Бразилия	38	69	76	49	65
США	91	40	46	62	29
Великобритания	89	35	35	66	25
Франция	71	68	86	43	40
Германия	67	35	65	66	31

В индивидуалистических обществах ребенка с детства учат думать о себе как о «я», а не как о части «мы». Ожидается, что однажды ему придется стать самостоятельным и не ждать защиты от своей группы, поэтому нет необходимости в постоянной преданности ей. Коллективизм присущ обществам, где люди с рождения интегрируются в сильные, сплоченные группы, которые в течение всей жизни обеспечивают им защиту взамен на безоговорочную лояльность. В коллективистских обществах ребенка учат уважать группу, к которой он принадлежит, обычно – семью, и отличать членов группы от тех, кто в нее не входит. Поэтому впоследствии дети, вырастая, остаются членами своей группы и ожидают, что группа защитит их, если они попадут в беду. В ответ они сохраняют преданность группе на протяжении жизни.

По уровню индивидуализма Россия принадлежит к нижней трети (IDV = 39), что сопоставимо с данными по Бразилии (IDV = 38), в 2 раза выше, чем в Китае (IDV = 20), и значительно ниже, чем в развитых странах, таких как США, Франция и Великобритания. Это, в свою очередь, свидетельствует о преобладании в обществе коллективистских ценностей с ориентацией на высокий уровень лояльности сотрудников компании, конформизм, дисциплину и отсутствие инициативы и креативности.

Другой параметр культуры – *избежание неопределенности* – показывает степень толерантности населения в отношении неопределенности в различных сферах общественной жизни, т.е. насколько люди предпочитают находиться в определенных ситуациях по сравнению с неопределенными. Значение индекса избежания неопределенности обуславливает выбор стратегии участия работников в изменениях и переменах. Чем ниже этот индекс, тем больше шансов, что будет избрана демократическая стратегия организационных изменений и произойдет активное вовлечение работников в организационные перемены. Такое общество является наиболее динамичным, и отношения в нем можно охарактеризовать как «что отлично, то любопытно». Сотрудники компаний в странах со слабым уровнем избежания неопределенности относятся к процессу изменений более легко по сравнению со странами с высоким уровнем избежания неопределенности.

В России индекс избежания неопределенности составляет 95, что свидетельствует о высоком уровне «сопротивления переменам». Общество с высоким показателем избежания неопределенности характеризуется ригидностью, люди склонны к большим затратам нервной энергии в нестабильных ситуациях, отсутствует желание работать в постоянно меняющейся среде. Таким образом, характерна ориентация на стабильные ситуации и отказ от ориентации на организационное развитие, присущей большинству стран Западной Европы, США и странам БРИК (Китай – 30, Индия – 40).

Кроме того, важным конструктом национальной культуры, оказывающим большое влияние на формирование подходов к управлению, является *экзогенная – эндогенная мотивация*, выделенная Ф. Тромпенариусом и Ч. Хампден-Тернером [Hampden-Turner, Trompenaars, 2004]. При эндогенной мотивации сила сосредоточена в человеке, поэтому необходимо заставить окружающий мир принять ее. При экзогенной мотивации сила сосредоточена в природе, поэтому необходимо «приручить природу или приспособиться к ней». Иными словами, эндогенная мотивация основывается на сознании и личных убеждениях, а экзогенная мотивация – на примерах и влиянии, идущих извне.

Преобладание экзогенной мотивации, характерной для россиян, предполагает необходимость постоянного «контроля со стороны» менеджера или вышестоящего начальника, в большинстве авторитарного, где сила примера имеет большую значимость [Guseva, 2004; Gousseva, 2005; Guseva, 2011].

Таким образом, исследование влияния российской национальной культуры подтверждает предпочтительное отношение россиян к жесткому авторитарному подходу, основанному на четкой субординации, выполнении инструкций и желании сотрудников находиться в четких стабильных ситуациях, что характерно для подхода «менеджмент по инструкциям» и обуславливает ограниченность использования инновационного подхода «менеджмент по ценностям» в российских компаниях.

Заключение

Внедрение инновационного подхода к управлению компанией на основе создания системы ценностей MBV – это концепция управления XXI в., которую следует рассматривать как источник конкурентного преимущества и достижения запланированных целей организации в условиях глобализирующейся экономики.

Данный подход является инновационным и определяет вектор развития менеджмента российских компаний. Последний основан на сочетании ценностей сотрудников компании и ценностей акционеров, развитии таких корпоративных ценностей, как легитимное лидерство, участие и вовлеченность каждого, постоянное обучение, мотивация, основанная на соответствии вознаграждения результатам работы, честность и смелость, формирующие фундамент доверия и эффективного взаимодействия, способствующие выживанию или процветанию компаний в XXI в.

Литература

Бауэр М. Как создать компанию, где любят свою работу // Вестник McKinsey. 2005. № 11. С. 21–34.

Газин Г. Корпоративное управление в России: реальное конкурентное преимущество // Вестник McKinsey. 2003. С. 23–37.

Статистические сборники НИУ «Высшая школа экономики». Индикаторы инновационной деятельности, 2012. <http://www.hse.ru/primarydata/ii2012>

Economist Intelligence Unit // The Economist. Russia. <http://country.eiu.com/Russia>

Coeckelbergh M. Regulation or Responsibility? Autonomy, Moral Imagination, and Engineering // Science, Technology, and Human Values. 2006. No. 31. P. 1–24.

Cohen S.G., Mohrman S.A. Designing Team-Based Organizations. San Francisco: Jossey-Bass, 1995.

Collins J.C., Porras J.I. Organizational Vision and Visionary Organizations // California Management Review. 1991. P. 30–52.

Dolan S.L., Garcia S. Managing by Values: Cultural Redesign for Strategic Organizational Change at the Dawn of the Twenty-First Century // Journal of Management Development. 2002. No. 2. P. 107–117.

Dolan S.L., Garcia S., Richley B. Managing by Values: A Corporate Guide to Living, Being Alive, and Making a Living in the 21st Century. N. Y.: Palgrave Macmillan, 2006.

Elenkov D.S., Judge W., Wright P. Strategic Leadership and Executive Innovation Influence: An International Multi-Cluster Comparative Study // Strategic Management Journal. 2005. P. 665–682. Vol. 26. No. 7.

Fey C.F. Opening the Black Box of Motivation: A Cross-Cultural Comparison of Sweden and Russia // International Business Review. 2005. Vol. 14. P. 345–367.

Gousseva N.I. Etude Methodologique sur la Prise en Compte des Differences Culturelles dans la Gestion des Projets Internationaux Basee sur une Recherche Entre la France et la Russie. These pour l'Obtention du Titre de Docteur en Sciences de Gestion. Paris: L'Universite Paris Dauphine, 2005.

Greenwood J., Uysal G. New Goods and the Transition to a New Economy // Journal of Economic Growth. 2005. Vol. 10. No. 2. P. 99–134.

Guseva N.I. Efficient Management of Multicultural Teams: Methodological and Applied Aspects. Irkutsk: BGUEP, 2004.

Guseva N.I. Modern Management Tendencies of Russian Companies: from Management by Instruction towards Management by Values // Modern Management: Problems, Hypothesis, Research. M.: HSE, 2011. P. 27–38.

Hampden-Turner Ch., Trompenaars F. Au-delà du Choc des Cultures: Dépasser les Oppositions Pour Mieux Travailler Ensemble. Paris: Editions d'Organisation, 2004.

Harrison L.E., Huntington S.P. Culture Matters: How Values Shape Human Progress. N. Y.: Basic Books, 2000.

Hitt M.A., Keats B.W., DeMarie S.M. Navigating in the New Competitive Landscape: Building Strategic Flexibility and Competitive Advantage in the 21st Century // Academy of Management Executive. Vol. 12. 1998. No. 2. P. 22–42.

Hofstede G. Culture's Consequences: Comparing Values, Behaviors, Institutions, and Organizations Across Nations. 2nd ed. Thousand Oaks: Sage Publications, 2001.

Hofstede G. Motivation, Leadership and Organization: Do American Theories Apply Abroad? // Organizational Dynamics. 1980. P. 42–63.

Hofstede G. Organizations and Cultures: Software of the Mind. N. Y.: Mc Graw-Hill, 1991.

Hofstede G. National Cultural Dimensions. <http://geert-hofstede.com/national-culture.html>

House R.J., Hanges P.J., Javidan M. Culture, Leadership, and Organizations: The GLOBE Study of 62 Societies. Thousand Oaks, CA: Sage, 2004.

Salas E., Bowers C.A., Edens E. (eds). Improving Teamwork in Organizations: Applications of Resource Management Training. Mahwah, NJ: Lawrence Eribaum, 2002.

Schwartz M. Ethical Leadership Training: An Aristotelian Approach // Journal of Business Ethics. 2009. P. 1–28.

Vera D., Crossan M. Strategic Leadership and Organizational Learning // Academy of Management Review 29. 2004. No. 2. P. 222–240.

В.А. Давыденко,
Г.Ф. Ромашкина
Тюменский государственный университет,
Масамиси Сасаки
Chuo University, Tokyo

ПРОБЛЕМЫ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА В КОНТЕКСТЕ ДОВЕРИЯ: КОМПАРАТИВИСТСКИЙ АНАЛИЗ НА ПРИМЕРЕ СЕМИ СТРАН[1]

В данной работе предпринята попытка показать проблемы российского бизнеса в контексте доверия / недоверия на примерах стран, в которых проводились авторские опросы по данной тематике. Семь стран по ответу на вопрос «*Считаете ли Вы, что большинству людей можно доверять?*» образовали три группы по уровню доверия (в скобках – индексы доверия): страны с «*относительно высоким уровнем доверия*»: Япония (79,9), США (78,8), Германия (75,8), Тайвань (70,0); страны со «*средним уровнем доверия*»: Россия (55,4), Чехия (48,8); страна с «*низким уровнем доверия*»: Турция (10,2).

В своей полной версии исследование будет представлять сравнительный анализ социальных устройств различных стран, в том числе сравнительный анализ социальной организации бизнеса в контексте доверия / недоверия[2]. В России в своих предпринимательских практиках бизнес не ждет доверия от власти, реализуя хорошо известный принцип «не верь, не бойся, не проси», что подтверждает гипотезу об архаизации российского бизнеса и общества в целом, а также частично верифицирует концепцию проф. А.Г. Эфендиева о том, что российская бизнес-среда приводит к успеху фирмы с клановоаскриптивной социальной организацией [Эфендиев и др., 2010, 2011, 2012].

---

[1] Доклад подготовлен на основе использования социологических данных проекта «Сравнительные исследования доверия в разных странах в период глобализации» («Comparative studies of trust in different countries during the period of globalization») при поддержке *Japan Society for the Promotion of Science* (грант № 19203026; рук. проф. Масамиси Сасаки (Masamichi Sasaki)); в России – на основе опроса, проведенного ВЦИОМ в сотрудничестве с социологами Тюменского государственного университета (рук. проф. В.А. Давыденко) при поддержке Федеральной целевой программы «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2009–2013 гг., проект № 14.740.11.1377 (рук. проф. Г.Ф. Ромашкина).

[2] Анализ первых результатов этого и других исследований см. в работе [Trust: Comparative Perspectives.., 2012].

Целью исследования является: (а) выяснение реальных противоречий и эмпирическая проверка имеющихся результатов, идентифицируемых в научной литературе по доверию, учитывая дебатируемые мнения по этой проблеме [Gheorghiu et al., 2009]; (б) адаптация и верификация инструментария по доверию, адекватно воспринимаемого респондентами в странах, где проводились опросы; проведение репрезентативных опросов; (в) анализ данных в контексте социальной организации изучаемой страны и бизнеса в контексте доверия. Подтверждение или опровержение гипотезы Барта Ноутбума (Bart Nooteboom) о том, что хотя неоинституциональная теория трансакционных издержек помогает понять сущность доверия в экономической сфере, тем не менее следует признать, что доверие в своей основе есть социальное явление, а потому его полное и всестороннее понимание требует сочетания экономики, социологии, социальной психологии и когнитивной науки [Nooteboom, 2002, 2007].

Основная характеристика исследования доверия с теоретической точки зрения

Если мы хотим как можно лучше понять современный феномен доверия и социальные основы организации общества и особенно бизнеса, то следует изучать не только его постоянные проявления и скрытые формы, социальные функции (роли) и сущностные характеристики как таковые. При сравнении базовых черт доверия в различных странах высокое смысловое значение имеет его контекст. Социальное доверие как экономико-социологическое понятие описывает явление, которое не исчерпывается лишь личностными характеристиками, оно принадлежит общественной жизни в целом. Важнейшей, если не ключевой, детерминантой уровня социального доверия выступает общественная фракционализация (social fractionalization), т.е. разделение общества на группы в соответствии с уровнем неравномерности распределения власти, доходов и сопряженных с ними социальных статусов [Bjørnskov, 2008, p. 271]. Системное доверие отражает «особый тип общественной репутации, обусловленной осознанными личными интересами, которые, в свою очередь, продиктованы общественными институтами, социальными нормами и политическими мерами, формирующими у сограждан рациональное побуждение к взаимному доверию» [Bjørnskov, 2008, p. 272]. О доверии как социологическом понятии говорят в случае, если оно рассматривается с учетом социальных норм и ожиданий, которые укоренены (embedded) в данной социальной общности. Доверие будет «пониматься социологически», когда оно «встроено в социальные институты, социальную стратификацию, со-

циальные изменения» [Wuthnow, 2004, p. 151–152]. Если мы говорим о современной российской бизнес-среде и хотим понять реальную логику успеха бизнеса, то необходимо, обращая внимание на основное течение (mainstream) социологической теории, констатировать роль *функционирующего доверия*, реализуемого в *базовых социальных практиках*, характерных для бизнеса в той или иной стране [Endreß, 2002, 2004].

В современной теории существует *проблема контекстного элемента доверия*, особенно в эффектах социальной дистанции, отражающих поведение в разнообразных *играх доверия* (various trust games) [Hoffman et al., 1996; Buchan, Croson, 2004]:

- доверие рассматривается с учетом социальных норм и ожиданий акторов, линии поведения которых встроены / укоренены (embedded) в данной общности;
- доверие понимается социологически как встроенное в социальные институты, социальную стратификацию, социальные изменения, причем рассматривается как элемент социальной структуры;
- линии поведения отдельных акторов (actors behave), их социальные нормы и ожидания встроены в социальные институты (social settings) и образуют ядро *функционирующего доверия* [Endreß, 2002, 2004];
- *функционирующее доверие*, реализуемое в *базовых социальных практиках*, является основой бизнеса любой страны; в реальных бизнес-ситуациях *функционирующее доверие* трактуется как «результат истории интеракций» и как «модус отношений», особенно в ситуациях так называемого безусловного доверия.

Вопросы, связанные с определением контекста доверия, имеют следующее значение: (1) что именно в содержательном плане представляет собой контекст, в котором может быть выражено доверие? (2) какие смысловые единицы доверия лежат в основе структурного контекста, значимого в межличностных и социальных отношениях? (3) как культурный контекст сопровождает структурные элементы контекста? (4) как культурный контекст влияет на доверительное поведение? (5) наоборот, как культурный контекст связан с обманными действиями или с нарушением доверительных отношений (breach of trust) людей? На проблему структурного контекста обращают внимание А.Г. Эфендиев и Е.С. Балабанова: «Социальное устройство жизни бизнес-организации понимается нами как контекст, в котором фокусируется внимание на тех процессах интеграции единичных индивидов в организацию как устойчивую группу, которые имеют ценностно-нормативный смысл, окрашены оттенком “одобряемого”, “должного”...» [Эфендиев, Балабанова, 2012, с. 59].

1. С точки зрения доверия «контекст интеграции» (А.Г. Эфендиев и Е.С. Балабанова) не только реально существует, он имеет ключевое значение

в социокультурной жизни бизнес-организации, так как обладает силой «социального факта» по Э. Дюркгейму.

2. Аналоги «контекста интеграции»: индивидуальные и групповые *типы мировосприятия* – «идиосинкразические перцепции» (idiosyncratic types of perceptions); типы мировоззрения (Weltanschauung), правила поведения, традиции, обычаи, верования, обряды, законы, денежная система, язык – как факты коллективного сознания.

3. Следствием объективности социальных фактов является их характеристика как социального принуждения к определенному действию.

4. В основе структурного контекста, который играет важную роль в межличностных и социальных отношениях *доверия* и отчетливо проявляется в межстрановых эмпирических исследованиях, лежат мировоззрения коллективного сознания.

Экспериментальные исследования показали, что «контекст интеграции» (А.Г. Эфендиев и Е.С. Балабанова) с точки зрения доверия не только реально существует, он имеет ключевое значение в социокультурной жизни бизнес-организации. При этом важно, что имеется специфика индивидуальных и групповых *типов мировосприятия* (idiosyncratic types of perceptions – «идиосинкразические перцепции») в территориальных рамках не только национальных государств, но и целых регионов [Bjørnskov, 2008, p. 273, 279]. Эти «идиосинкразические перцепции» с точки зрения доверия и есть искомый «*контекстный элемент доверия / недоверия*», которые имеют серьезное значение в той или иной стране, в том или ином регионе, в той или иной социальной группе, и особенно в том случае, если говорится о сетевых структурах и социальном капитале. Стереотипы и типы мировосприятия людей и групп как идиосинкразические перцепции (idiosyncratically perceived) в региональном сообществе есть «именно то, что принято обозначать немецким словом *Weltanschauung* – мировоззрение» [Bjørnskov 2008, p. 273]. Такой тип мировоззрения *Weltanschauung* обладает силой «социального факта» по Дюркгейму, как и всякий образ действия, который способен оказывать на индивида и группу внешнее давление и имеет свое собственное существование. Полезность социальных фактов для общества заключается в том, что они обеспечивают *социальный порядок*, в основе которого могут лежать не только доверие, но и власть, а также такую социальную связь между индивидами, когда «социальный порядок соответствует действительному порядку фактов» [Дюркгейм, 1995, с. 112]. Следствием объективности социальных фактов является их характеристика как социального принуждения: давление, оказываемое на человека, как принуждение к какому-то определенному действию. Можно предположить, что в основе структурного контекста, который играет важную роль в межличностных и социальных отношениях доверия и

отчетливо проявляется в межстрановых эмпирических исследованиях, лежат мировоззрения коллективного сознания, смыслы и содержания которого составляют стержень того или иного национального характера.

Методы исследования: интервьюирование «лицом к лицу» по стандартному инструментарию с демонстрацией карточек по ключевым вопросам, апробированному в разных странах методом обратного перевода. *Инструментарий*: 65 вопросов (от 2 до 15 переменных в каждом). *Пример ключевых вопросов*: «Вообще говоря, как вы считаете, большинству людей можно доверять или лучше быть более осторожными, имея с ними дело?» (взят из инструментария «Всемирного ценностного опроса» (World values survey) – в том числе для сравнения получаемых данных).

Апробация методики: предтесты на малых выборках, когда в каждой стране применялся обратный метод перевода (back translation), для того чтобы можно было снять «двусмысленное толкование» задаваемых вопросов.

Выборки: случайные стратифицированные: *Япония*. Октябрь 2008 г., на основе двух стадий опроса, 130 населенных пунктов. Выборка $N = 924$ человека. *США*. Ноябрь – декабрь 2008 г., 86 населенных пунктов, $N = 1008$ человек. *Россия*. Февраль 2009 г., 140 населенных пунктов, $N = 1650$ человек. (ВЦИОМ плюс Тюменский ГУ.) *Германия*. Апрель – май 2009 г., на основе ADM-Master Sample (стандарт соцопросов в Германии), 153 населенных пункта, $N = 1007$ человек. *Чехия*. Сентябрь 2009 г., 184 населенных пункта, $N = 981$ человек. *Тайвань*. Октябрь – ноябрь 2009 г., 138 населенных пунктов, $N = 981$ человек. *Турция*. Январь – февраль 2010 г., 86 населенных пунктов, $N = 1007$ человек. Итого: *семь стран*.

Ключевая проблема: каков контекстный элемент доверия для каждой страны? Годятся ли респонденты в тех семи странах, где проводились эмпирические опросы по доверию, для того, чтобы они реинтерпретировали для себя вопросы по доверию примерно одинаковым образом? Это ключевой вопрос, ответ на который может позволить выявить контекстный элемент доверия для каждой страны.

Исследовательские вопросы, ответы на которые предполагалось получить с помощью эмпирических данных: что лежит в основе структурного и культурного контекстов доверия в разных странах? как народы и культуры различаются по признаку «доверия»? насколько доверие, основанное на норме взаимности (reciprocity) – универсальное явление? как влияет процесс социализации, особенно в семье, на уровни доверия / недоверия взрослых? насколько доверие играет важную роль в межличностных и в социальных отношениях? могут ли основы доверия быть сформированы на основе личностных черт? социальная организация бизнеса в данной стране в контексте

проблемы доверия – ключевой вопрос для дальнейшего анализа и интерпретации данных.

Верификация и переход от теоретических дебатов к эмпирическим переменным основывались на концепциях: (а) доверия и его культурного контекста; (б) доверия и воспитания детей; (в) доверия и нормы взаимности; (г) формы / основы проявления доверия; (д) ведения бизнеса в разных странах в контексте доверия / недоверия как социального явления, манифестирующего социальный порядок в данном регионе мира.

Главные результаты исследования связаны с пространственно-графическим представлением семи стран – Германии, Японии, США, России, Тайваня, Турции, Чехии – на основе проведенного дискриминантного и кластерного анализов разных комбинаций вопросов с «привязкой» к определенному месту в декартовой системе координат (в Японии есть патент на методику именно такого представления данных). Данные, представляемые в настоящих тезисах, получены на основе общенациональных опросов по изучению социального доверия поведенческого типа, проведенных в семи рассматриваемых странах. Страны были отобраны на основе их показателей доверия по данным Всемирного ценностного опроса (World Values Survey), содержащего, в частности, вопрос: «*Считаете ли Вы, что большинству людей можно доверять?*». В первую очередь определялось: (а) действительно ли три вопроса по оценке уровня межличностного доверия, разработанные в Социологическом научно-исследовательском институте в университете Миннесота, США (Sociology Research Institute – ISR (University of Minnesota, USA)) и репрезентативны, и масштабируемы (не теряют репрезентации с изменением масштаба – *scalable*) среди семи стран. Это следующие вопросы: *Question 1.* Would you say that most of the time people try to be helpful, or that they are mostly just looking out for themselves? *Question 2.* Do you think that most people would try to take advantage of you if they got the chance, or would they try to be fair? *Question 3.* Generally speaking, would you say that most people can be trusted or that you can't be too careful in dealing with people? В переводе с английского вопросы звучали таким образом: *Вопрос 1.* Можете ли вы сказать, что в большинстве случаев люди стараются быть готовыми помочь другим, или они главным образом просто блюдут свои интересы? *Вопрос 2.* Как вы думаете, большинство людей будут пытаться воспользоваться вами, если они получат такой шанс, или они будут стараться быть просто порядочными (честными, справедливыми)? *Вопрос 3.* Вообще говоря, как вы считаете, большинству людей можно доверять, или лучше быть более осторожными, имея с ними дело? (б) действительно ли степень и характер родительской социализации по признаку «доверие» оказывает существенное влияние на уровень доверия человека в зрелом возрасте; (в) действительно ли доверие, основанное на норме взаимности (reciprocity),

является универсальным явлением, (г) действительно ли есть основания выявлять у людей их установки на доверие на основе личностных черт?

В исследовании используется анализ таблиц сопряженности при помощи модели двумерной номинальной регрессии, основанной на критерии *хи-квадрат* (chi-square). Этот статистический метод применяется для анализа социологических данных, измеренных в категориальной шкале. Метод позволяет представлять таблицы сопряженности ответов в виде простых и элегантных графиков в двумерном евклидовом пространстве, способствуя тем самым целостному пониманию полученных данных [Greenacre, Blasius, 1994]. Для приведения данных к сопоставимому виду страновые выборки были перевзвешены.

Признак, по которому было проведено сопоставление, – страна; например, выборка по России была перевзвешена на 65%. Для России выборка составила 1040 анкет вместо 1650 в исходном массиве данных. Дискриминантный анализ позволил перевести дихотомизированные (да / нет) данные категориальной шкалы ответов на три вышеперечисленных вопроса *Q*1*, Q*2*, Q*3 в две оси *X* и *Y*. Расположение стран по данным двум факторам показано на рис. 1. По данным факторам мы можем в простой двумерной связи отразить, насколько похожи / не похожи страны по ответам на данные три вопроса. Дискриминантный анализ демонстрирует, что вклад вариации признака доверия для *X*-оси составляет 51,9% общей вариации данных; и для оси *Y* составляет 29,4%, указывая, что вклад от оси *X* более значим для данных подвыборок. Ось *X* объясняет доверие, ось *Y* отражает вариацию вопросов *Q*1*, Q*2*, Q*3 плюс страна – точнее, «тип ментальности», или способ мышления в данной стране относительно ответов на вопросы. На рис. 1 положительная (справа) половина оси *X* описывает *кластеры доверия*, и мы видим, что для США и Германии кластер доверия образован в правом нижнем углу. Отрицательная (слева) половина оси *X* описывает *кластеры недоверия*, и мы видим, что Россия, Чехия и Турция попали в *кластер недоверия*, образованный в левом нижнем углу. Ось *Y* разделена на две части: положительная часть фиксирует две азиатские страны – Японию и Тайвань – сверху, а остальные пять стран – Германия, США, Россия, Турция, Чехия – расположены внизу относительно оси *Y*. Выявлена достаточно четкая корреляция между уровнем социального доверия (страны с «*относительно высоким уровнем доверия*»: Япония (79,9), США (78,8), Германия (75,8), Тайвань (70,0); со «*средним уровнем доверия*»: Россия (55,4), Чехия (48.8); с «*низким уровнем доверия*»: Турция (10,2)) – с объемом валового внутреннего продукта по ППС на душу населения. *Объем валового внутреннего продукта* по паритету покупательной способности (ППС) GDP (purchasing power parity) на конец 2011 и 2012 г.) дает

представление об «экономической мощи» страны, задействованной в нашем анализе по рангу в мире:

№		2011 г.	2012 г.
1 (2)	США	15,290 трлн долл.	15,660 трлн долл.
2 (4–5)	Япония	4,497 трлн долл.	4,617 трлн долл.
3 (5–6)	Германия	3,139 трлн долл.	3,194 трлн долл.
4 (6–7)	Россия	2,414 трлн долл.	2,509 трлн долл.
5 (16–17)	Турция	1,087 трлн долл.	1,125 трлн долл.
6 (19–20)	Тайвань	887 трлн долл.	902 трлн долл.
7 (44–45)	Чехия	289 трлн долл.	287 трлн долл.

Источник: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2001rank.html> (Всемирная книга фактов, ЦРУ). [Справочно: в 2012 г.: 1-е место в мире – Европейский союз (15,700 трлн долл.); 3-е место – Китай (12,380 трлн долл.); 4-е место – Индия (4,735,0 трлн долл.); 8-е место – Бразилия (2,362 трлн долл.); 9-е место – Великобритания (2,323 трлн долл.); 10-е место Франция (2,253 трлн долл.)].

Question 1: Would you say that most of the time people try to be helpful, or that they are mostly just looking out for themselves? (*Можете ли вы сказать, что в большинстве случаев люди стараются быть полезными для других людей, или что чаще всего они блюдут свои интересы* (стоят на страже своих интересов)?)

Question 2: Do you think that most people would try to take advantage of you if they got the chance; or would they try to be fair? (*Как вы думаете, большинство людей будут пытаться воспользоваться вами, если они получат такую возможность, или они будут стремиться быть честными* (правдивыми, справедливыми)?)

Question 3: Generally speaking, would you say that most people can be trusted or that you can't be too careful in dealing with people? (*Вообще говоря, как вы считаете: большинству людей можно доверять или лучше быть более осторожным в общении (когда имеете дело) с людьми?*).

Вклад вариации признака доверия для *X*-оси составляет 51,9% общей вариации данных для вопросов *Q*1, *Q*2, *Q*3. Вклад вариации признака доверия для *Y*-оси составляет 29,4%, указывая на вариацию вопросов *Q*1, *Q*2, *Q*3 плюс страна.

Помимо представленных эмпирических данных[3], в исследовании используются ключевые смысловые и символические содержания контекстов доверия данной страны (в том числе особенно важно – по национальным

[3] Более подробно анализ этих данных представлен в работе [Сасаки и др., 2013].

схемам и особенностям ведения бизнеса) с применением различных видов экономического анализа.

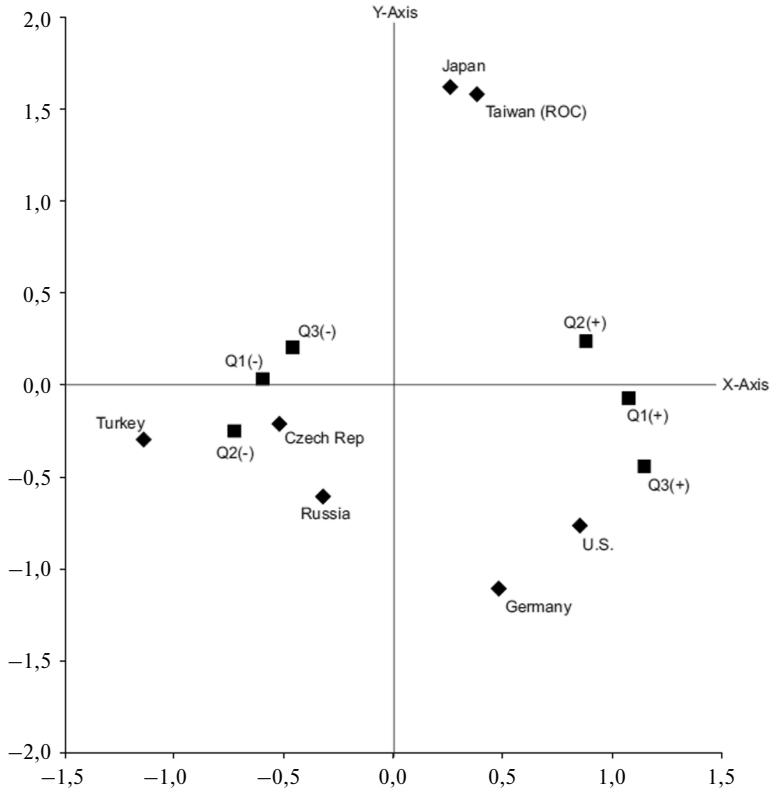


Рис. 1. Соответствие (соотношение) признаков и анализ по вопросам 1–3 для семи стран

Q1(+) = Try to be helpful	Постарайтесь быть полезными (для других)
Q1(–) = Look out for themselves	Осторожен сам по себе
Q2(+) = Try to be fair	Старайтесь быть честными (справедливыми)
Q2(–) = Take advantage	Использовать преимущества (для себя)
Q3(+) = Most people can be trusted	Большинству людей можно доверять
Q3(–) = Can’t be too careful	Лучше быть более осторожным

Объем валового внутреннего продукта по ППС на душу населения (на конец 2011 и 2012 г.) дает несколько иную картину по изучаемым странам:

№		2011 г.	2012 г.
1 (6–7)	США	48 814 долл.	49 656 долл.
2 (19)	Тайвань	38 711 долл.	39 366 долл.
3 (24)	Германия	38 353 долл.	39 026 долл.
4 (28)	Япония	35 578 долл.	36 215 долл.
5 (40)	Чехия	27 400 долл.	27 320 долл.
6 (55–54)	Россия	16 856 долл.	16 687 долл.
7 (73–61)	Турция	14 547 долл.	15 055 долл.

Источник: GDP – per capita (PPP), The World Factbook, Central Intelligence Agency (est.). (Всемирная книга фактов, ЦРУ). [Справочно: в 2012 г.: 1-е место в мире ВВП на душу – Катар (145,300 долл.); 2-е место – Лихтенштейн (122,100 долл.); 3-е место – Люксембург (81,800 долл.); 4-е место – Сингапур (62,200); 5-е место – Норвегия (59,100 долл.); 6-е место – Кувейт (51,700 долл.)]

Эти данные переосмыслены в дальнейшем анализе в контексте национального предпринимательства и сравнения стран по признакам ведения бизнеса. В России на макроуровне происходит «наслоение» различных неблагоприятных факторов. В частности, ключевыми являются проблемы, связанные с деинституционализацией власти, с усилением разных форм аномии в российском обществе, с наличием дезинтеграции – социальной, культурной, информационной, норм и ценностей, регулирующих реальное поведение людей. Современная инновационная экономика требует создания совершенно определенной культуры, которую можно было бы обозначить как культуру «свободного модерна», в том числе в сфере инноваций и модернизации – без чего невозможен настоящий бизнес. Например, ответ на вопрос «А что мы в последнее время реально изобрели и внедрили?» состоит в следующем: «А мы ничего не изобрели и не внедрили». Если что-то реальное в настоящее время изобретено и внедрено – то это, как правило, японское, американское, немецкое, тайваньское и т.д. изобретение / новшество. Россия сегодня практически ничего не изобретает и не внедряет.

Сегодня в России модернизация и инновации «отменены» и остаются лишь как чисто символические декларации; модернизация и инновации заменяются архаизацией всех форм общественной жизни. Модернизация и инновации не работают также потому, что не работает рыночный механизм, а рынок, в свою очередь, не работает потому, что в России отсутствует верховенство права и закона. Модернизация есть прогрессивное изменение самого типа человека, типа культуры, типа власти и типа господства в данном

обществе, чего в России не наблюдается. Доверие к государству и власти падает все больше и больше; граждане лишний раз укрепляются в мысли, что им лгут: говорят одно, имеют в виду другое, делают третье; тем самым проблема доверия к власти все более усугубляется. Построить инновационную экономику без демократической политической системы, без того, чтобы люди чувствовали себя свободными, и без того, чтобы создать мотивы для новаторства и творчества – невозможно. В этом проблема «торможения» инноваций и модернизации.

Россия нуждается в усвоении ценностей и социальных норм, которые обеспечивают возможность формирования современной инновационной экономики и модернизации, продвижения реального предпринимательства. Нужно согласиться с О. Вьюгиным, что «в стране все больше и больше места для бюрократической активности, сопровождаемой растущими непроизводительными расходами публичного сектора, а также для деятельности крупных, особенно государственных, компаний, с легкостью лоббирующих свои коммерческие интересы во власти. Все меньше и меньше места для честной предпринимательской инициативы “маленького” человека, которая способна обеспечить гибкость экономики и поступательный рост даже в неблагоприятных условиях» [Вьюгин, 2013]. Здесь ключевой вопрос – это демократия. Вопрос реально состоит в том, насколько она возможна и зачем демократия нужна. Построить инновационную экономику можно только в случае, если она рассчитана на определенные работающие демократические институты, которые в итоге порождают доверие. Если нет обстановки доверия, если нет верховенства права, то ни на что нельзя рассчитывать. Современный бизнес во всем мире очень сильно опирается на институты, на доверие – институциональное и личностное.

Литература

Алексашенко С. Особое мнение. Эхо Москвы. 19 января 2011 г. <http://www.echo.msk.ru/guests/293/>

Верт Н. ГУЛАГ через призму архивов // «Восточная Европа» («Osteuropa»), 57-й год изд. 2007. Вып. 6. С. 9–30. <http://shalamov.ru/research/61/1.html>

Вьюгин О. Стратегическая повестка дня: заслуженный результат // «Ведомости». 2013. 22 июля.

Дюркгейм Э. Социология. Ее предмет, метод, предназначение / пер. с фр., сост., послеслов. и прим. А.Б. Гофмана. М.: Канон, 1995.

Инглхарт Р., Вельцель К. Модернизация, культурные изменения и демократия: последовательность человеческого развития. М.: Новое издательство, 2011.

Козлов В.А. Социум в неволе: конфликтная самоорганизация лагерного сообщества и кризис управления ГУЛАГом (конец 1920-х – начало 1950-х гг.). Статья 1 // Общественные науки и современность. 2004. № 5. С. 95–109.

Сасаки М., Давыденко В.А., Ромашкина Г.Ф., Воронов В.В. Сравнительный анализ доверия в различных странах // Социологические исследования. 2013. № 3. С. 60–73.

Стародубровский В. Куда несет нас рок событий? Российская экономика в 2011 году // Экономическая политика. 2012. № 2. С. 179–204.

Шкаратан О.И. Социально-экономическое неравенство и его воспроизводство в современной России. М.: ЗАО «ОЛМА Медиа Групп», 2009.

Шкаратан О.И. Социология неравенства. Теория и реальность. М.: НИУ ВШЭ, 2012.

Шлейнов Р., Казьмин Д., Стеркин Ф., Никольский А. Анатолий Сердюков – не человек, он функция // Vedomosti.ru. 2012. 23 апреля.

Штомпка П. Доверие – основа общества // Петр Штомпка / пер. с пол. Н.В. Морозовой. М.: Логос, 2012.

Эриксон Э.Г. Детство и общество. СПб., 1996.

Эфендиев А.Г., Балабанова Е.С., Гоголева А.С. Социальная организация российского бизнеса сквозь призму социальных механизмов трудоустройства // Мир России. 2010. № 4. С. 69–105.

Эфендиев А.Г., Балабанова Е.С., Сорокин П.С. Карьера сотрудников российских бизнес-организаций как социальное явление: опыт эмпирического исследования // Мир России. 2011. № 4. С. 140–169.

Эфендиев А.Г., Балабанова Е.С. Социальная организация российского бизнеса: теоретико-методологические подходы и их реализация в эмпирическом исследовании // Социологические исследования. 2012. № 5. С. 58–69.

Ясин Е. «Одна из главных тем конференции – уровень доверия в обществе». 30 марта 2012 г. <http://www.hse.ru/news/50180628.html>

Bjørnskov Ch. Social Trust and Fractionalization: A Possible Reinterpretation // European Sociological Rev. Oxford. 2008. Vol. 4. No. 3. P. 271–283.

Buchan N., Croson R. The Boundaries of Trust: Own and Others' Actions in the US and China // Journal of Economic Behavior and Organization. 2004. No. 55. P. 485–504.

Delhey J., Newton K. Who Trusts: The Origins of Social Trust in Seven Nations // European Societies. 2003. No. 5. P. 93–137.

Dietz G., Gillespie N., Chao G.T. Unraveling the Complexities of Trust and Culture // Organizational Trust: A Cultural Perspective / M.N.K. Saunders, D. Skinner, G. Dietz, N. Gillespie, R.J. Lewicki (eds.). Cambridge, U.K.: Cambridge University Press, 2010. P. 3–41.

Endreß M. Vertrauen. Bielefeld: Transcript, 2002.

Endreß M. Eingrenzung des Menschlichen: Zur Transformation menschlichen Weltbezuges durch Gewalt // Gewalt: Entwicklungen, Strukturen, Analyseprobleme / Hrsg. von W. Heitmeyer, H.-G. Söffer. Frankfurt a. M.: Suhrkamp, 2004. S. 174–201.

Gheorghiu M.A., Vignoles V.L., Smith P.B. Beyond the United States and Japan: Testing Yamagishi's Emancipation Theory of Trust across 31 Nations // Social Psychological Quarterly. 2009. No. 72. P. 365–383.

Hoffman E., McCabe K., Smith V.L. Social Distance and Other-Regarding Behavior in Dictator Games // American Economic Review. 1996. No. 84. P. 653–660.

Hofstede G. Culture's Consequences: International Differences in Work-Related Values. Newbury Park, Calif.: Sage, 1980.

Hofstede G. Culture's Consequences: Comparing Values, Behaviors, Institutions and Organizations Across Nations. Thousand Oaks, Calif.: Sage, 2001.

Knack S., Zak P.J. Building Trust: Public Policy, Interpersonal Trust, and Economic Development // Supreme Court Economic Review. 2002. No. 10. P. 91–107.

Nooteboom B. Trust: Forms, Functions, Foundations, Failures and Figures. Cheltenham UK: Edward Elgar, 2002.

Nooteboom B. Social Capital, Institutions and Trust // Review of Social Economy. 2007. No. 65 (l). P. 29–53.

Paxton P. Association Memberships and Generalized Trust: A Multilevel Model Across 31 Countries // Social Forces. 2007. No. 86. P. 47–76.

Sasaki M. (Chuo University, Tokyo), *Davydenko V.* (Tyumen State University), *Romashkina G.* (Tyumen State University). Cross-National Studies of Trust Based on Interpersonal Relationships (Аннотация) // Программа XIII Апрельской конференции «Модернизация экономики и общества». Сессия К-12. Человеческое развитие и доверие. Председатель сессии: Г.А. Ястребов (НИУ ВШЭ). Дискутант: Ю.В. Латов (Академия управления МВД России). 5 апреля 2012 г., четверг, 17:00 – 18:30. Аудитория Г-606. М.: НИУ ВШЭ. <http://conf.hse.ru/2012/program>

Trust: Comparative Perspectives / ed. by M. Sasaki, R.M. Marsh. Brill; Leiden; Boston, 2012.

Yamagishi T., Yamagishi M. Trust and Commitment in the United States and Japan. Motivation and Emotion. 1994. No. 18. P. 129–166.

Yamagishi T., Cook K., Watabe M. Uncertainty, Trust and Commitment Formation in the United States and Japan // American Journal of Sociology. 1998. No. 104. P. 165–194.

Wuthnow R. Trust as an Aspect of Social Structure // Self, Social Structure, and Beliefs: Explorations in Sociology / C.A. Jeffrey, G.T. Marx, Ch.L. Williams (eds.). Berkeley: University of California Press, 2004. P. 145–167.

Zak P., Knack S. Trust and growth // The Economic Journal. 2001. No. 111. P. 295–321.

Zucker L.G. Production of Trust: Institutional Sources of Economic Structure, 1840–1920 // Research in Organizational Behavior. 1986. No. 8. P. 53–111.

А.В. Исаков

Банк России;
Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»

ДИНАМИКА ИНДИКАТОРОВ СТРУКТУРЫ ДЕНЕЖНОГО РЫНКА И ЕГО СОСТОЯНИЕ

В условиях перехода к инфляционному таргетированию и структурного дефицита ликвидности внимание исследователей сместилось с валютного рынка к денежному и эффективности действий центрального банка по управлению процентными ставками. Теоретически задача поддержания коротких процентных ставок на уровне близком к целевому в системе процентных коридоров представляется несложной, поскольку предполагается, что кредитные организации воспринимают отклонения стоимости заимствования от середины коридора процентных ставок, сформированного ставками по операциям постоянного действия с денежными властями, как возможность либо исполнить обязательства по поддержанию резервов заранее (если рыночная ставка ниже целевой), либо разместить выгодно средства на межбанковском рынке (если рыночная ставка выше целевой). Такой стабилизирующий арбитраж кредитных организаций должен приводить к возврату ставки денежного рынка к ее целевому значению, которое обычно совпадает с серединой коридора[1].

На практике можно наблюдать ряд феноменов, препятствующих реализации стабилизирующего арбитража: наличие конечных двусторонних кредитных лимитов и кредитного риска, ограниченный доступ кредитных организаций к информации, «запасание ликвидности» (liquidity hoarding), задокументированные в работах исследователей (например, [Stiglitz et al., 1981; Eisenschmidt et al., 2009]). В силу высокого потенциального влияния на распределение риска внутри банковской системы, а также на оценки потребности банков в инструментах рефинансирования центральные банки проводят исследования и мониторинг денежного рынка.

Спектр показателей, традиционно привлекавших внимание денежных властей, включал стоимость заимствования для различных инструментов и групп участников денежного рынка, объем оборотов и величину дисконтов для различных классов активов, для инструментов, предусматривающих наличие обеспечения, однако с середины 2000-х годов стал активно развивать-

[1] В работе [Woodford, 2001] механизм раскрывается более подробно и реалистично.

ся пласт литературы, посвященной распространению понятий и показателей анализа социальных сетей на денежный рынок, более подробно приведенных в следующем разделе работы. В данных исследованиях предлагается динамика различных наборов статистик, которые характеризуют топологию структуры денежного рынка и положение отдельных участников или их групп. Такие статистики предположительно могут свидетельствовать о состоянии денежного рынка. В настоящее время практика проведения расчета данных показателей адаптирована и Банком России, а результаты доступны в регулярном Обзоре денежного рынка[2].

В настоящей работе мы предлагаем первую попытку тестирования потенциала использования показателей структуры для прогнозирования перехода системы денежного рынка между его качественными состояниями.

Работа организована следующим образом. В следующем разделе мы предлагаем обзор индикаторов структуры рынка, способ их расчета и интерпретацию в контексте денежного рынка. В разделе «Идентификация состояния межбанковского рынка» мы идентифицируем периоды функционирования денежного рынка на основе современного алгоритма сегментирования временных рядов, предложенного в работе [Wong et al., 2009] в экономическом контексте в многомерной модификации, предложенной в работе [Исаков, 2013].

Наконец, в разделе «Индикаторы структуры денежного рынка и прогноз его состояния» предлагается обзор результатов множественной логистической регрессии для прогноза оценки состояния денежного рынка с учетом и без учета статистик структуры денежного рынка. В выборе модели мы руководствуемся необходимостью обеспечения сравнимости результатов с анализом, проведенным в работе [Моисеев и др., 2012], ставшей первым исследованием, предложившим использование индикаторов структуры. В заключительном разделе предлагаются выводы и выдвигается ряд предложений по совершенствованию существующей методики анализа денежного рынка.

Индикаторы структуры денежного рынка

В современной литературе, посвященной изучению денежного рынка, используется широкий спектр индикаторов. Ниже мы предлагаем обзор способов расчета наиболее известных таких показателей, часть которых доступна в статистическом приложении к [Банк России, 2013], и их динамику за период с начала 2010 г. по июнь 2012 г. Необходимо отметить, что расчетной

---

[2] Тексты обзоров доступны в разделе «Финансовая стабильность» сайта ЦБ РФ. <http://cbr.ru/analytics/?Prtid=fin_stab>

базой является форма банковской отчетности 0409701 «Отчет об операциях на валютных и денежных рынках», а объектом исследования – рынок межбанковского кредитования в рублях overnight между банками, сделки которых используются для расчета индикативной ставки RUONIA.

Итак, выпишем обозначения, следуя [Manna, 2009]. Пусть структура рынка насчитывает n банков – вершин графа. Объем кредитования банком p банка q равен $w_{p,q} \geq 0$. Банки p и q непосредственно связаны, если $\max\left(w_{p,q}, w_{q,p}\right) > 0$ и не соединены непосредственно, если $\max\left(w_{p,q}, w_{q,p}\right) = 0$. Принимая во внимание, что $w_{p,p} = 0$, возможно определить взвешенную матрицу связей W с элементами $w_{p,q}$. На основе матрицы W возможно рассчитать:

бинарную матрицу связей ориентированного графа S:

$$s_{p,q} = \begin{cases} 1, \text{ если } w_{p,q} > 0, \\ 0, \text{в остальных случаях;} \end{cases}$$

бинарную матрицу связей B ненаправленного графа:

$$b_{p,q} = \begin{cases} 1, \text{ если } \max\left(w_{p,q}, w_{q,p}\right) > 0, \\ 0, \text{ в остальных случаях.} \end{cases}$$

Обозначив i_g – вектор размера $n \times 1$ с элементами $i_{g,n} = \begin{cases} 0, \text{ если } g \neq n \\ 1, \text{ если } g = n \end{cases}$,

u – единичный вектор размера $n \times 1$ можно рассчитать среднее количество связей отдельной вершины (рис. 1а):

$$k = \frac{u^T B u}{n} \in [0,\ n-1].$$

На основе матрицы взвешенных расстояний W можно рассчитать средний объем кредитования контрагентов одним банком (рис 1б):

$$v = \frac{u^T W u}{n}.$$

Отдельный класс индикаторов образуют показатели расстояний между вершинами. Так, кратчайшее расстояние между вершинами p и q:

$d_{p,q} = m < n$, если $\exists m-1$ вершина $a', a'', \ldots, a^{m-1}$,

такая что $b_{p,a'} = b_{a',a''} = \ldots = b_{a^{m-1},q} = 1$.

Очевидно, что для двух вершин p и q, связанных непосредственно, $d_{p,q} = 1$ и вершины связаны косвенно, если $d_{p,q} > 1$ и конечно. Матрица расстояний D позволяет рассчитать несколько дополнительных характеристик вершин и сети:

$h = \dfrac{u^T Du}{n-1}$ – среднее расстояние между вершинами в сети (рис. 1в);

$e = \max\left(e_g\right)$ – максимальное расстояние до любой из вершин (диаметр системы) (рис. 1г).

Плотностью сети называют отношение наблюдаемого числа ребер к максимально потенциально возможному (рис. 1е):

$$p = \frac{u^T Su}{n(n-1)} \in \left[\frac{1}{n}, 1\right].$$

Распространены оценки двух корреляционных мер для структуры рынка. Корреляция степеней входящих и исходящих связей для вершины (рис. 1д):

$$\rho^K = corr(i_g^T Su, i_g^T S^T u).$$

Степень однородности измеряет корреляцию степени связей данного банка со средней степенью связей его непосредственных соседей (рис. 1е):

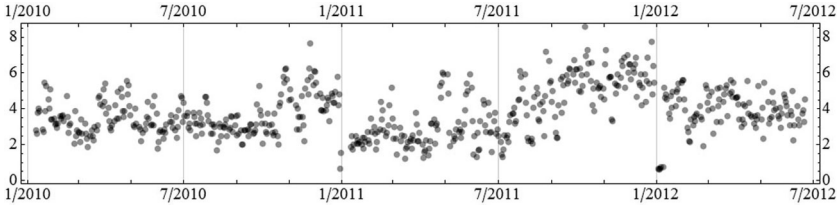
$\rho^A = corr(k, \hat{k})$ – предпочтение однородных связей, где $\hat{k} = \dfrac{i_g^T BBu}{k_g}$.

Если $\rho^A > 0$, то говорят, что участники сети стремятся формировать связи с контрагентами с большим количеством связей, с другой стороны, в сети с $\rho^A > 0$ участники стремятся к связям с игроками на противоположном конце распределения степеней.

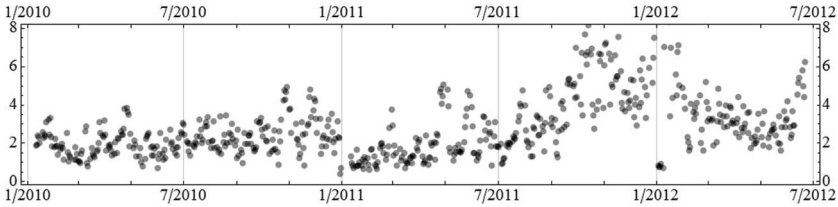
В соответствии с результатами, приведенными для денежного рынка в [Банк России, 2013], среднее количество связей и объем кредитования имеют высокий уровень корреляции, однако корреляция степени связей банка со средней степенью его непосредственных соседей неотрицательна всюду, что объясняется сравнительной однородностью выборки банков, входящих в расчет ставки RUONIA, – все они активные участники денежного рынка.

В следующем разделе приведен алгоритм построения индикатора состояния денежного рынка.

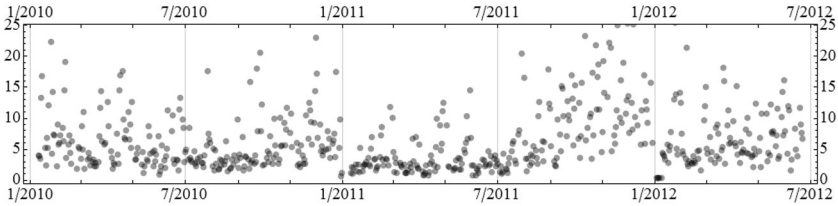
а) Среднее количество связей отдельной вершины



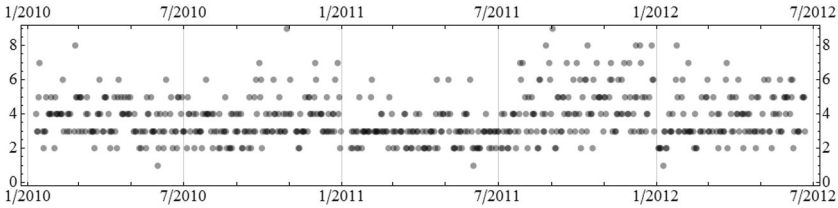
б) Средний объем кредитования контрагентов одним банком



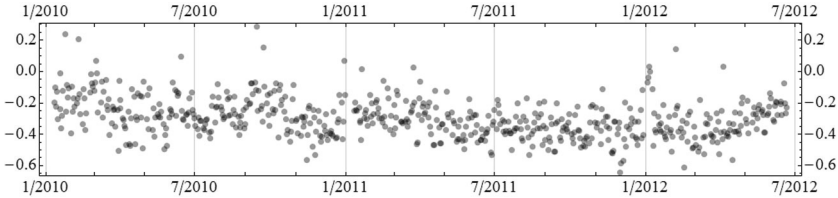
в) Среднее расстояние между вершинами в сети



г) Максимальное расстояние до любой из вершин (диаметр системы)



д) Корреляция степеней входящих и исходящих связей для вершины



е) Корреляция степени связей банка со средней степенью его непосредственных соседей

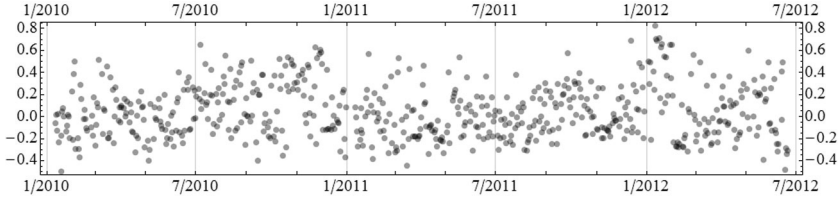


Рис. 1. Динамика индикаторов структуры денежного рынка, январь 2010 г. – июнь 2012 г.

Источник: Расчеты автора.

Идентификация состояния межбанковского рынка

Идентификация и прогнозирование функционирования денежного рынка представляет интерес для денежных властей, поскольку его способность в обычных условиях и стрессовых условиях распределять ликвидность может быть различной, а эффекты, препятствующие эффективному управлению процентной ставкой, могут обостряться. Первая модель, использующая статистику структуры денежного рынка для идентификации периодов стресса, предлагается в работе [Моисеев и др., 2012].

На наш взгляд, указанная работа обладает двумя недостатками. Во-первых, несмотря на выделение в качестве цели «минимизации субъективизма при оценке текущего состояния рынка», соответствие между состоянием рынка и уровнями его индикаторов выбрано произвольно и без дополнительных пояснений, как и возможное число таких состояний. Во-вторых, при оценке модели, призванной идентифицировать режим функционирования рынка, используются независимые переменные, которые практически полностью пересекаются с переменными, использованными при построении индикатора состояния рынка, что делает модель тавтологичной, а высокие оценки ее точности оптимистичными.

Использованный ниже подход призван устранить первый недостаток модели, а выбор переменных в следующем разделе работы – второй.

Алгоритм идентификации состояния функционирования денежного рынка включает два этапа: на первом происходит идентификация последовательно различных отрезков функционирования рынка в пространстве некоторого набора идентификаторов X_t, на втором – идентификация групп

выделенных отрезков, на которых распределения X_t похожи, и их интерпретация. Детальное обсуждение алгоритма доступно в [Исаков, 2013][3].

Обозначим состояние денежного рынка как набор точек $\mathbb{X} = [X_1, X_2, \ldots, X_N]$, где X_i – индикатор, который, по мнению наблюдателя, характеризует состояние рынка, N – количество наблюдений.

Алгоритм сегментирования $A(\cdot)$ позволяет получить набор сегментов из наблюдений X:

$$A(X) \to S = [s_1, s_2 \ldots, s_k] = [[x_1, x_2 \ldots, x_m], \ldots, [x_l, \ldots, x_N]]. \quad (1)$$

Алгоритм требует двух предположений, которые закреплены в выборе следующих параметров:

- ω – минимальная длина сегмента[4];
- δ – минимальная величина расстояния Дженсена – Шеннона между последовательными сегментами S_i и S_{i+1}, которая позволяет считать их различными[5].

Расстояние Дженсена – Шеннона является полусуммой расстояний Кульбака – Лейблера [Kullback, Leibler, 1951] от распределений d_1, d_2 до «среднего» распределения $d_{1,2} = \frac{1}{2}(d_1 + d_2)$:

$$\Delta(d_1, d_2) = \frac{KL(d_1, d_{1,2}) + KL(d_2, d_{1,2})}{2},$$

где $KL(d_1, d_2) = \int \ln\left(\frac{d_1(x)}{d_2(x)}\right) d_1(x)\mathrm{d}x$ для непрерывных распределений с плотностями $d_i(x)$ (для дискретных распределений формула аналогична с естественной заменой интеграла на сумму, а плотностей – на вероятности принимаемых значений).

На первом этапе алгоритма набор наблюдений $\mathbb{X}$ разделяется на две части $\mathbb{X}_L = [X_1, \ldots, X_\omega]$ и $\mathbb{X}_R = [X_{\omega+1}, \ldots, X_N]$ и подсчитывается расстояние

---

[3] Алгоритм реализован в пакете Mathematica (версия 8.0) компании Wolfram Research, код доступен по запросу.

[4] Количества наблюдений должно быть достаточно для оценки параметров локального распределения индикатора на сегменте. Так, для одномерного ряда, предполагая локальное нормальное распределение, достаточно взять $\omega = 2$; для оценки n-мерной плотности вероятности требуется $\omega > n$ наблюдений для того, чтобы можно было найти Σ^{-1}, и $\omega \gg n$, чтобы матрица Σ была хорошо обусловленной.

[5] Результаты тестирования различных значений говорят о том, что алгоритм сравнительно слабо чувствителен к δ, рекомендуемый диапазон значений $\delta \in [5, 100]$.

Дженсена – Шеннона между распределением, оцененным на всей выборке $\mathbb{X}$, и смесью двух нормальных распределений $\mathbb{X}_L$ и $\mathbb{X}_R$:

$$\Delta_\tau = \ln\left(\frac{P_2(\tau)}{P_1}\right), \tag{2}$$

где $P_1 = \prod_{t=1}^{N} \frac{1}{\sqrt{2\pi}\sigma} \exp\left(-\frac{(x_t-\mu)^2}{2\sigma^2}\right)$ – значение функции правдоподобия для нормального распределения; $P_2(\tau)$ – значение функции правдоподобия смеси нормальных распределений справа и слева от курсора[6]

$$P_2(\tau) = \prod_{t=1}^{\tau} \frac{1}{\sqrt{2\pi}\sigma_L} \exp\left(-\frac{(x_t-\mu_L)^2}{2\sigma_L^2}\right) \prod_{t=\tau+1}^{N} \frac{1}{\sqrt{2\pi}\sigma_R} \exp\left(-\frac{(x_t-\mu_R)^2}{2\sigma_R^2}\right). \tag{3}$$

Значение Δ_τ рассчитывается для всех $\tau \in [\omega, \omega+1, \ldots, N-\omega]$, и определяется временная координата первого структурного сдвига $\tau_{\max}: \Delta_{\tau_{\max}} = \max(\Delta_\tau)$. Приведенный алгоритм последовательно применяется для сегментирования полученных правого и левого сегментов S_1 и S_2 до тех пор, пока для каждого из сегментов будет выполняться одно из условий:

- для всех возможных точек перехода Δ_τ меньше δ;
- при разделении сегмента в любой из точек длина одного из итоговых сегментов окажется меньше ω.

Чтобы избежать проблемы чувствительности итогового сегментирования к положению ранних точек перехода, на которую указывают работы [Wong et al., 2009; Cheong et al., 2009], после остановки алгоритма тройки прилежащих сегментов последовательно склеиваются, и сегментирование повторяется еще раз[7].

Алгоритм можно переписать так, чтобы вместо одного индикатора X состояние рынка характеризовалось в каждый момент времени вектором $x_t \in R^n$, который на сегменте S_i имеет многомерное нормальное распределение $N(M_i, \Sigma_i)$:

---

[6] В работе [Wong et al., 2009] предлагается упростить (2), так что $\Delta_\tau = N \ln\hat{\sigma} - n_L \ln\widehat{\sigma_L} - n_R \ln\widehat{\sigma_R} + 0.5$, где n_L – длина левой части, n_R – длина правой части, что приводит к существенному ускорению расчетов.

[7] На практике количество таких итераций следует ограничить тремя-пятью, но в силу того, что продолжительность расчета мала по сравнению со скоростью поступления новых данных, в расчетах использовалось 15 итераций.

$$\Delta_\tau = \ln\left(\frac{\prod_{t=1}^{\tau} f_L(x_t)\prod_{t=\tau+1}^{N} f_R(x_t)}{\prod_{t=1}^{N} f(x_t)}\right), \qquad (4)$$

где $f(x) = \frac{1}{\sqrt{(2\pi)^n|\Sigma|}}\exp\left(-\frac{1}{2}(x-M)^T\Sigma^{-1}(X-M)\right)$ – нормальная функция плотности вероятности с параметрами M и Σ, оцененными на соответствующем сегменте.

В то время как модификация подхода для мноргомерных векторов состояний денежного рынка практически тривиальна, более интересной задачей является кластеризация многомерных распределений. Для кластеризации одномерных параметрических распределений логично использовать расстояния между точками, обозначенными параметрами распределения, что позволяет использовать метод k-средних. Для кластеризации многомерных распределений такой способ не подходит, поскольку в данном случае распределение определено вектором средних и ковариационной матрицей.

В настоящей работе предлагается построить матрицу расстояний между распределениями на сегментах $D \in R^{k\times k}$ с элементами:

$D_{i,j} = \int (f_i(X_i,\Sigma_i) - f_j(X_j,\Sigma_j))^2\,dx$, где $i,j = 1,\ldots,k$ (номера сегментов).

При выборе оптимального количества кластеров ориентируемся на полученную на основе $D_{i,j}$ дендрограмму, приведенную на рис. 2, которая, по мнению автора, указывает на наличие по меньшей мере трех различных кластеров распределений. Результаты применения многомерного подхода к системе денежного рынка, задаваемой парой координат (RRS, объем операций РЕПО по фиксированной ставке с Банком России), приведены на рис. 3.

Полученное сегментирование позволяет интерпретировать полученные типы периодов:

1) как периоды повышенной волатильности процентных ставок на фоне высокого спроса на РЕПО по фиксированной ставке (1-я / серая зона);

2) периоды наличия спроса на РЕПО по фиксированной ставке на фоне сравнительно стабильной стоимости заимствования (2-я / светло-серая зона);

3) периоды отсутствия спроса на РЕПО по фиксированной ставке в совокупности с низкими ставками денежного рынка (3-я /черная зона).

В следующем разделе тестируется способность индикаторов структуры денежного рынка увеличивать точность прогноза его состояния.

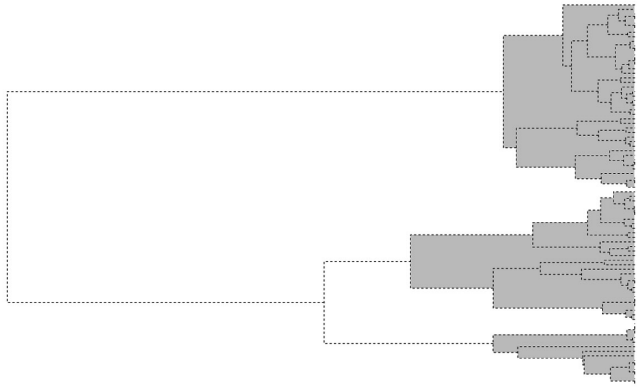
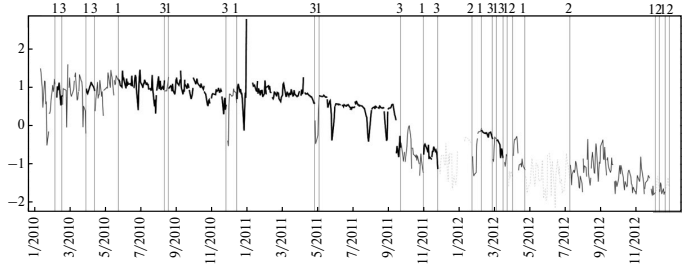


Рис. 2. Дендрограмма. RRS и объем сделок РЕПО по фиксированной ставке с Банком России

а) RRS



б) РЕПО

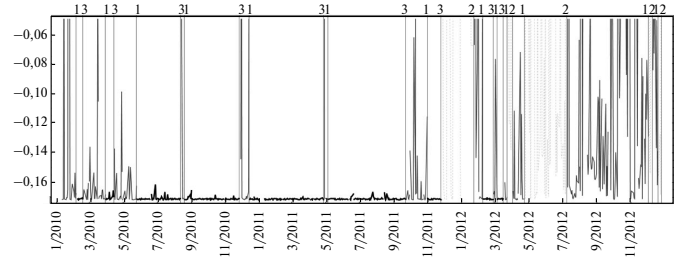


Рис. 3. Выделение кластеров сегментов RRS (а) и объем сделок РЕПО (б) по фиксированной ставке с Банком России (на графике приведены стандартизированные значения индикаторов, вертикальными линиями и подписями сверху указаны точки окончания сегментов)

Индикаторы структуры денежного рынка и прогноз его состояния

Для проверки эффективности использования параметров структуры денежного рынка с целью прогноза его состояния мы используем модель множественной логистической регрессии по аналогии с подходом [Моисеев и др., 2012].

В качестве независимой переменной используется номинальная переменная состояния денежного рынка на следующий торговый день, построенная в предыдущем разделе. В качестве независимых переменных используется набор переменных, описанных во втором разделе, вместе с состоянием денежного рынка в текущий торговый день, которое предполагается известным[8].

Для получения реалистичных оценок точности полученного механизма прогноза состояния денежного рынка мы совершаем оценку на скользящем периоде с закрепленным первым наблюдением и размером начальной выборки в 100 наблюдений, на каждом шаге переоценивая модель и делая прогноз на один шаг вперед.

Результаты оценки представлены на рис. 4.

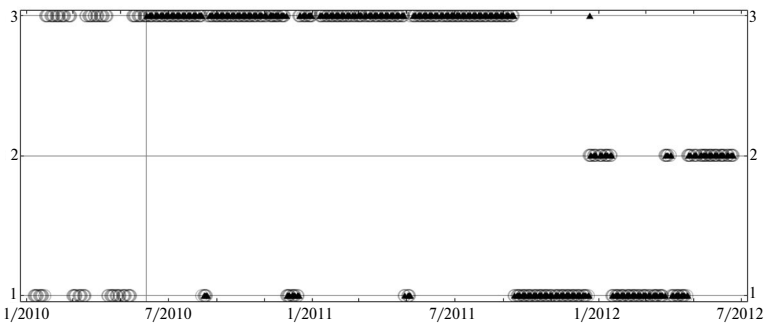


Рис. 4. Состояние денежного рынка и его прогноз

Источник: расчеты автора.

Примечание. Кружками отмечено состояние денежного рынка, треугольниками – прогноз модели.

---

[8] В действительности информация о структуре денежного рынка окажется известной лишь к концу следующего дня из-за процедуры обработки и предоставления отчетности.

Полученная модель позволила идентифицировать верно 501 из 514 вневыборочных наблюдений. К сожалению, единственным значимым параметром является лагированное значение состояния денежного рынка в предыдущий период. Это приводит к тому, что большинство дней перехода между состояниями идентифицировано неверно. Можно утверждать, что динамика индикаторов структуры денежного рынка в рассмотренном случае не может считаться полезным индикатором предстоящего изменения состояния денежного рынка. В следующем разделе мы обсуждаем потенциальные причины негативного результата и указываем перспективные направления развития подхода.

Заключение

Центральные банки во многих странах исследуют структуру денежного рынка с целью как идентификации угроз финансовой стабильности, так и совершенствования механизмов управления процентной ставкой. В частности, интерес исследователей направлен на адаптацию системы индикаторов, используемой в социологии и других науках для изучения социальных сетей и других сообществ. В настоящей работе предпринята попытка оценить взаимосвязь важных с точки зрения достижения целей денежно-кредитной политики индикаторов показателей структуры сети денежного рынка.

Согласно полученным результатам, индикаторы структуры денежного рынка не содержат значимой информации относительно предстоящего изменения состояния денежного рынка.

Логичным объяснением негативного результата представляется не соответствующий задаче исследования, но распространенный на практике подход к построению структуры графа на определенную дату. Так, мы вслед за [Банк России, 2013] используем объем открытых позиций на заданную дату. Представляется, что под структурой денежного рынка следует понимать не конкретную реализацию открытых позиций на дату, а, скорее, структуру лимитов, идентифицированную на основе исторических данных. Такая структура по построению окажется более инертной, и ее динамика должна отражать более значимые процессы.

Кроме того, представляется, что статистики структуры денежного рынка хотя и могут указать на природу процесса формирования связей между кредитными организациями, однако эти сведения тривиальны по своей сути. Перспективной представляется разработка моделей, которые бы позволяли воспроизводить динамику отношений между кредитными организациями, и их верификация. Наконец, зрелое направление исследования структуры

денежного рынка получило бы значительный импульс к развитию при возникновении работы, посвященной обзору приложений его результатов на практике.

Литература

Банк России. Обзор денежного рынка за I квартал 2013 г.

Исаков А.В. Сигнальная модель для внутреннего денежного рынка // Прикладная эконометрика. 2013. № 2.

Моисеев С.Р., Пантина И.В. Сигнальная модель идентификации финансового стресса на рынке междилерского РЕПО // Банковское дело. 2012. № 9. С. 25–29.

Cheong S.-A. The Context Sensitivity Problem in Biological Sequence Segmentation. Ithaca, N. Y. : Cornell University, 2009.

Eisenschmidt J., Tapking J. Liquidity Risk Premia in Unsecured Interbank Money Markets. European Central Bank, 2009.

Manna C., Iazzetta M. The Topology of the Interbank Market Developements in Italy Since 1990. Rome: Bank of Italy, 2009.

Stiglitz J.E., Weiss A. Credit Rationing in Markets with Imperfect Information // The American Economic Review. 1981. No. 3.

Wolfram Research, Inc. Mathematica Edition: Version 8.0. Champaign: Wolfram Research, Inc., 2011.

Wong J.C.., Lian H., Cheong S.A. Detecting Macroeconomic Phases in the Dow Jones Industrial Average Time Series // Physica A. 2009.

Woodford M. Monetary Policy in the Information Economy // National Bureau of Economic Research. 2001.

А.С. Наконечный

Ульяновское высшее авиационное училище гражданской авиации (УВАУГА)

КУЛЬТУРА БЕЗОПАСНОСТИ ПОЛЕТОВ РОССИЙСКИХ АВИАКОМПАНИЙ: СОЦИАЛЬНО-НРАВСТВЕННЫЕ И ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ МЕХАНИЗМЫ ФОРМИРОВАНИЯ

Постановка проблемы

По мнению консалтинговой компании Ascend, специализирующейся на отрасли авиаперевозок, Россия в 2011 г. стала самой опасной страной для авиапассажиров, отстав по уровню безопасности от таких стран, как Индонезия и Конго. Постоянно растущее число авиапроисшествий среди российских авиакомпаний свидетельствует о высокой актуальности проблемы безопасности полетов в стране. По сравнению с 2010 г., в 2011 г. количество авиапроисшествий в России выросло вдвое, и, согласно статистике Министерства транспорта, ситуация практически не изменилась и в 2012 г.[1] При этом, согласно данным Международной авиационной комиссии, 80% происшествий обусловлены человеческим фактором и лишь 15% стабильно связаны с отказами авиатехники, вызванными конструктивно-производственными недостатками. Высокая степень технологичности процессов авиаперевозок не снижает влияния персонала на их результат. Исходя из этого следует заключить, что уровень безопасности полетов зависит не только от технических и ситуативных факторов, таких как состояние воздушного судна и погодных

[1] В первом полугодии 2012 г. зафиксировано 14 авиационных происшествий, в первом полугодии 2011 г. – 15. При этом в 2012 г. количество катастроф увеличилось с 7 до 8.

условий, но и от качества труда авиационного персонала, его культуры и степени соблюдения регламентов.

В рамках данного исследования среди факторов выполнения предписанных регламентов безопасности полетов рассматриваются не только организационные условия труда работника, но и окружающая его социокультурная среда, которая проявляется в виде культурного и социального контекстов, определяющих приемлемость и предпочтительность тех или иных трудовых практик. Учитывая возрастающую актуальность проблемы безопасности полетов в России и необходимость восстановления научной базы в этой области, исследования социокультурных факторов безопасности полетов в контексте организационных и рыночных условий могут иметь существенный научный потенциал и быть полезными для практического применения.

Культура безопасности как понятие

Ни один вид человеческой деятельности и ни одна искусственная система не могут гарантированно считаться абсолютно безопасными, т.е. свободными от риска [Perrow, 1999]. Безопасность является относительным понятием, предполагающим, что в «безопасной» системе наличие естественных факторов риска приемлемо. Из данного положения вытекает понимание безопасности как определенной степени контроля факторов риска. Таким образом, *безопасность* представляет собой состояние, при котором риск причинения вреда лицам или нанесения ущерба имуществу снижен до приемлемого уровня и поддерживается на этом более или менее низком уровне посредством непрерывного процесса выявления источников опасности и контроля факторов риска [ИКАО, 2006].

В данном относительном понимании безопасности *человеческая ошибка*, являясь наиболее вероятной причиной происшествия, рассматривается как отклонение от запланированного сценария производственной деятельности, т.е. определяется как действие или решение, выполнение которых сопровождается отклонением от установленных стандартов, что в результате приводит к нежелательному, незапланированному исходу [ИКАО, 2006].

Несмотря на то, что в основе системы обеспечения безопасности полетов лежит соблюдение соответствующих нормативных положений, современная концепция управления безопасностью полетов предполагает, что для поддержания приемлемого уровня безопасности требуется гораздо большее. Организации, которые лишь соблюдают минимальные стандарты, установленные нормативными положениями, вряд ли способны выявлять возникающие проблемы в сфере безопасности [Weick, Roberts, 1993]. Эффек-

тивный метод обеспечения безопасности заключается в достижении позитивной культуры безопасности у своих сотрудников. В упрощенном виде это означает, что весь персонал должен быть ответственным за все свои действия и учитывать их возможные последствия для безопасности полетов. Все решения, принимаемые, например, советом директоров, водителем на перроне или инженером по техническому обслуживанию, должны учитывать соответствующие последствия с точки зрения безопасности.

Таким образом, *культура безопасности* представляет собой систему знаний, ценностных ориентаций и норм профессиональной деятельности, реализуемых в каждодневной практике, обеспечивающей безопасность полетов. Тон культуре безопасности своими высказываниями и действиями задает и поддерживает старшее руководство [Wiegmann, Shappell, 2001]. Особое значение в реализации культуры безопасности имеет выполнение регламентов, ориентированных на обеспечение безопасности полетов, и наличие позитивного отношения у работников к их соблюдению. Иными словами, на уровне организации культура безопасности является принятой системой норм и ценностей, а также совокупностью знаний, способствующих соблюдению правил или «кодекса» безопасности на практике. Соответственно, формирование культуры безопасности личности пилота предполагает меры, направленные на овладение как определенной квалификацией (профессиональными знаниями, опытом), так и личностно-нравственными характеристиками, обеспечивающими последовательное выполнение регламентов, которые, в свою очередь, обеспечивают безопасность полетов.

Таким образом, целью исследования является определение факторов, способствующих или препятствующих формированию позитивной культуры безопасности. Совокупность данных факторов разделена автором исследования на две группы: 1) неконтролируемые организацией факторы проявления внешней среды и 2) организационные факторы, обусловленные менеджментом авиакомпании.

Обзор теоретической базы исследования

Интерес к проблеме безопасности в сложных системах производства послужил причиной формирования целого направления исследований человеческого фактора в высокотехнологичных системах, в том числе в авиаперевозках.

Влияние человеческого фактора и организационных факторов на уровень безопасности полетов исследуется в работах многих организационных теоретиков, таких как С. Ангерс, К. Бурке, К. Вильсон, Е. Салас, Г. Дюпонт,

Дж. Шмидт, К. Веик, К. Сатклифф. Существенный вклад в изучение вопроса безопасности высокотехнологичных процессов внесли теория обычных происшествий Ч. Перроу (Normal Accidents Theory), концепция высоконадежных организаций, модель «швейцарского сыра» Дж. Ризона и концепция Human Factors Analysis and Classification System (HFACS), разработанная Д. Вьегманом и С. Шаппеллем.

Данные теории описывают структуру процесса высокотехнологичного производства и роли человеческого фактора внутри него. Они рассматривают организационные условия труда как факторы, определяющие уровень безопасности системы.

Описание социокультурных особенностей труда российских пилотов в исследовании происходит сквозь призму функционалистского подхода социологии профессий и теории социального действия Т. Парсонса.

Рассмотрение профессиональной группы в терминах социологии профессий помогает раскрыть структуру взаимодействий профессиональной группы с внешними агентами, а также ценностные ориентиры, области групповых интересов, что дополняет представление о мотивации конкретного пилота как участника группы.

Схема единичного социального действия, разработанная Т. Парсонсом, описывает роль внешних обстоятельств, культуры и социальных институтов в выборе путей достижения цели и показывает, что любая деятельность человека обусловлена не только его внутренней мотивацией, но прежде всего неподвластными и неконтролируемыми личностью условиями, в том числе культурной традицией. Рассмотрение трудового процесса пилота с точки зрения данной схемы позволяет понять, что выбор модели его трудового поведения зависит не только от его профессиональных и личностных ориентаций, но и от распространенных в его авиакомпании норм и стандартов поведения, а также национальных особенностей культуры.

Методология исследования

Выявление организационных и социально-нравственных аспектов, способствующих или препятствующих формированию позитивной культуры безопасности в российских авиакомпаниях, осуществлялось посредством количественных и качественных методов социологического исследования.

В целях исследования была рассмотрена профессиональная литература, регламентирующая и описывающая деятельность авиационной отрасли: документы Международной организации гражданской авиации (ИКАО), Федеральные авиационные правила Российской Федерации, сборник статей по

безопасности полетов компании Airbus, статьи в отраслевых журналах, посвященных проблемам безопасности полетов и интернет-ресурсы, содержащие оценки отраслевых экспертов и актуальные новости (http://www.aex.ru/, http://www.avia.ru/, http://www.aviasafety.ru/, http://aviation-safety.net/). На основе анализа профессиональной литературы были сформированы критерии и индикаторы позитивной и низкой культуры безопасности.

Для формирования эмпирической базы исследования был проведен опрос представителей профессиональной группы пилотов российских авиакомпаний. Для формирования вопросов анкеты проводились неструктурированные интервью, в том числе с командирами воздушного судна Boeing-737 и с бывшим директором филиала пассажирских перевозок авиакомпании «Волга-Днепр», благодаря чему организация и условия труда рассматривались как с точки зрения самого работника, так и с позиции менеджмента. Опрос проходил в электронной форме. Из присланных 230 анкет были отобраны 122, отвечающие научным требованиям.

Проверка гипотез производилась на основе критерия Хи^2, а также методами факторного и корреляционного анализов.

Описание результатов исследования

В ходе исследования был составлен портрет пилотов как профессиональной группы. Среди выявленных признаков следует отметить: 1) доминирование содержательной составляющей труда над материальной в структуре трудовой мотивации; 2) развитое чувство профессиональной ответственности; 3) наличие семейных традиций и 4) романтического представления о профессии.

Высокий интерес к содержанию труда способствует формированию позитивной культуры безопасности и совместно с развитым чувством профессиональной ответственности обуславливает стремление пилотов к постоянному повышению квалификации. При этом профессиональная ответственность поддерживается социальным давлением, которое является одной из отличительных особенностей авиационной отрасли [Perrow, 1999].

Следует отметить, что профессиональные ориентации российских пилотов могут быть обусловлены несколькими причинами. Первой причиной является система образования, которая предполагает пять лет обучения и наличие диплома о высшем образовании. Западная дифференцированная система предполагает двухлетнее обучение авиационного специалиста, в результате иностранные пилоты отличаются более скудными представлениями о законах аэродинамики и строении двигателей. Однако меньшую универ-

сальность кадров западная система компенсирует четким разделением сфер деятельности. Подобная дифференциация оказывается экономически более эффективной, так как подготовка пилота занимает меньше времени и требует меньших затрат по сравнению с российской системой получения летной лицензии вместе с высшим образованием.

Другая причина относится к советским авиационным традициям, которые были сформированы без влияния рыночной конкуренции в условиях, свободных от нацеленности на достижение прибыли, что в совокупности с идеологией того периода обусловило воспитание альтруизма среди пилотов, который впоследствии укоренился в профессиональной этике, а наличие семейных традиций способствовало передаче сформировавшейся этики из поколения в поколение.

Однако этот в целом благоприятный социально-нравственный потенциал российских пилотов не всегда трансформируется в позитивную культуру безопасности. Как показало исследование, существует ряд препятствий для его реализации.

1. *Сдельная система оплаты труда.* Главная причина неэффективности распространенной в России почасовой оплаты труда, как с точки зрения безопасности, так и трудовой мотивации, заключается в том, что пилот не имеет возможности, как рабочий за станком, за счет роста производительности увеличить объем выработки, т.е. количество летных часов, исходя из которого рассчитывается его заработок. Не имея возможности увеличивать количество часов налета за счет выполнения новых рейсов, так как распределение пилотов по рейсам происходит не самостоятельно, а через специальные функциональные подразделения авиакомпаний (летные центры, начальниками летной службы), пилоты заинтересованы в растягивании летного времени уже назначенных им рейсов. Примерами подобных трудовых практик могут служить ситуации, когда пилоты в ожидании улучшения погодных условий нарезают круги над аэропортом вместо ухода на запасной аэродром или увеличивают время полета за счет снижения скорости. Также сдельная система может провоцировать пилотов к вылетам при неблагоприятных погодных условиях ради желаемого налета, но в ущерб безопасности.

Согласно исследованию, пилоты, доля постоянной части заработка которых составляет больше 60%, чаще проявляют признаки позитивной культуры безопасности, чем их коллеги, находящиеся на сдельной системе оплаты труда. На основе эмпирических данных была выявлена статистически значимая связь между соотношением постоянной и переменной частей в структуре заработной платы пилотов и степенью развитости их культуры безопасности полетов.

2. Доминирование *неделового типа отношений* среди членов экипажа. Данный вывод развеивает распространенный миф об эффективности и качестве работы «слетавшихся экипажей». В экипажах, в которых доминирует дружеский тип отношений, пилоты в меньшей степени проявляют готовность сообщать об ошибках своих коллег. При дружеских отношениях в коллективе становятся возможными ситуации прикрытия товарища – умалчивания своей и чужой ошибки. Подобные практики подрывают систему оповещения об ошибках, на которой основана система управления безопасности полетов.

Кроме того, следует отметить негативное влияние недоверия к руководству, связанного с большой дистанцией власти и «отсутствием диалога» между управляющим звеном и исполнителями. Недоверие со стороны работников подкрепляется неадекватным менеджментом, ориентированным прежде всего на наказание виновников, а не на методическое выявление причин совершения ошибок для дальнейшего их предотвращения. В широких кругах международного авиационного сообщества формируется более просвещенный взгляд на роль карательных мер. Это происходит во многом благодаря осознанию причин и природы человеческих ошибок, и отличию их от осознанных нарушений. Ошибки должны рассматриваться как следствие определенной ситуации или определенного обстоятельства, а не обязательно как их причины [Wiegmann, Shappell, 2001]. В результате такого понимания природы человеческих ошибок целью расследования происшествия становится поиск небезопасных условий, способствовавших совершению ошибок, а не виновников.

В ходе исследования также было выявлено негативное влияние авторитарно-патерналистского стиля управления на культуру безопасности. Авторитарный стиль управления дистанцирует второго пилота и остальных членов экипажа от процесса принятия решений, что приводит к снижению эффективности их контролирующей функции. При этом в ходе исследования было выявлено, что данный стиль управления чаще проявляется в экипажах, ориентированных на дружеский тип отношений.

Заключение

Таким образом, профессиональная группа пилотов характеризуется, с одной стороны, альтруистическими профессиональными ориентациями, проявляющимися в чувстве социальной ответственности и большом значении трудовой функции, и высоким уровнем аскриптивности профессиональной среды – с другой. В результате вязкой социокультурной среды непротиворечащие культуре безопасности профессиональные стремления

пилотов находятся в конфронтации с социальными и организационными условиями их трудовой деятельности.

Профессиональные ориентации и наличие традиций в профессии могут рассматриваться как плодородная почва для культивирования эффективных систем управления безопасностью полетов. Однако несмотря на наличие кадрового потенциала, сегодня в России наблюдается застой взглядов государственных руководителей и менеджмента на проблемы безопасности гражданской авиации, который ярко демонстрируют принятые в 2011 г. меры[2]. Все это говорит о необходимости создания новых институтов обеспечения безопасности полетов и перехода к системному пониманию вопроса.

Литература

Руководство по управлению безопасностью полетов ИКАО. 1-е изд. 2006.

Мансуров В.А. Социальная динамика и трансформация профессиональных групп в современном обществе. М.: Институт социологии РАН, 2007.

Парсонс Т. Понятие общества: компоненты и их взаимоотношения // Американская социологическая мысль. М., 1996.

Темницкий А.Л. Теоретико-методологические подходы к исследованию трудового поведения // СоцИс. 2007. № 6.

Hofstede G. Cultures and Organizations: Software of the Mind. L.: McGraw-Hill, 1991.

Perrow C. Normal Accidents: Living with High-risk Technologies. Princeton: Princeton University Press, 1999.

Reason J. Human Error: Models and Management // British Medical Journal. 2000. Vol. 320. No. 7237. Mar. 18. P. 768–770.

Reason J., Parker D., Lawton R. Organizational Controls and Safety: The Varieties of Rule-Related Behavior // Journal of Occupational & Organizational Psychology. Vol. 71. Issue 4. P. 289–304.

Weick K., Roberts K. Collective Mind in Organizations: Heedful Interrelating on Flight Decks // Administrative Science Quarterly. 1993. No. 38. P. 357–381.

Wiegmann D., Shappell S. A Human Error Analysis of Commercial Aviation Accidents Using the Human Factors Analysis and Classification System (HFACS), 2001.

---

[2] Имеется в виду лишение сертификатов эксплуатантов мелких авиакомпаний (имеющих в своем парке менее 10 воздушных судов) в целях повышения уровня безопасности полетов.

В.А. Ребязина

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»,

М.М. Смирнова

Высшая школа менеджмента СПбГУ

КЛИЕНТО-ОРИЕНТИРОВАННОСТЬ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ: РЕЗУЛЬТАТЫ ЭМПИРИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ

Введение

Данное исследование посвящено изучению степени ориентации на клиента в российских промышленных компаниях. В настоящее время конкуренция на промышленных рынках значительно усилилась. Для сохранения и увеличения занимаемой доли рынка промышленным компаниям необходимо больше фокусироваться на нуждах своих клиентов. Уровень клиентоориентированности в российских компаниях в среднем гораздо ниже, чем в международных компаниях. Подобная ситуация ведет к потере клиентов и негативным финансовым результатам.

Целью данного исследования является изучение уровня клиентоориентированности в российских компаниях, оперирующих на промышленных рынках.

Для выполнения поставленных задач необходимо провести анализ литературы, посвященной ориентации на клиента и рыночной ориентации компании, а также проанализировать данные эмпирического исследования. Для анализа эмпирических данных используются методы корреляционного и факторного анализа.

В рамках данного проекта проведены опросы менеджеров российских компаний, которые обладают наиболее полным представлением о деятельности своих предприятий. На первом этапе проведены глубинные интервью с представителями промышленных компаний (качественный этап исследования), но втором этапе – опрос компаний с помощью анкетирования (количественный этап исследования). Разработка опросника проводилась в строгом соответствии с принятыми процедурами [Churchill, 1979] и нормами российского законодательства. Более того, для получения объективных

данных по компаниям, входящим в выборку, и для верификации полученных результатов использованы базы данных российских компаний СКРИН и СПАРК.

Теоретическая база исследования: обзор литературы

Понятие ориентации на клиента в контексте рыночной ориентации компании

Ориентация на клиента – неотъемлемый элемент деятельности компании [Kohli, Jaworski, 1990]. Именно клиент является источником прибыли фирмы, поэтому в целях сохранения конкурентоспособности любая фирма должна фокусироваться на потребностях своих клиентов. Многие авторы [Narver, Slater, 1990; Deshpande, 1999] рассматривали ориентацию на клиента как элемент рыночной ориентации компании.

Под термином «рыночная ориентация» понимают ориентированность всех отделов фирмы на рынок [Deshpande, 1999]. Изучение влияния рыночной ориентации фирмы на ее результативность началось в конце 1980-х годов. Многие авторы изучали данную концепцию, однако почти все опирались на понятия основоположников теории: Ф Вебстера и Р. Дешпанде, Д. Нарвера и С. Слейтера, А. Коли и Б. Яворски.

Согласно Вебстеру и Дешпанде [1989], ориентация на рынок – это набор межфункциональных процессов и деятельностей, направленных на привлечение, удержание и удовлетворение клиентов путем постоянной оценки их потребностей. Позже, после выхода в свет работы Коли и Яворски [1990], под термином «рыночная ориентация» стали понимать деятельность, направленную на сбор информации о рынке и потребностях клиентов, как существующих, так и потенциальных; межфункциональное распространение этой информации в компании; действия, предпринимаемые на основе имеющейся информации. Согласно Нарверу и Слейтеру, рыночная ориентация состоит из трех элементов: ориентация на клиентов, ориентация на конкурентов, межфункциональное взаимодействие в компании.

Среди современных работ на тему рыночной ориентации хотелось бы отметить исследования Кондюи и Мавондо [2000] и Ламбена [2005]. Кондюи и Мавондо [2001] выявили связь между рыночной ориентацией компании и ее ориентацией на внутреннего клиента, а также влияние этих факторов на эффективность организации. Ламбен в своей книге «Менеджмент, ориентированный на рынок» [2005] доработал концепцию Нарвера и Слейтера [1994].

Согласно Ламбену, рыночно ориентированная фирма – это «фирма, ориентированная на потребителей, дистрибьютеров, конкурентов, влиятельных лиц и макромаркетинговую среду и поддерживающая оптимальный баланс этих четырех ориентаций посредством межфункциональной координации».

Анализ исследований на тему рыночной ориентации выявил, что во многих работах понятия «рыночная ориентация» и «ориентация на клиента» используются как синонимы, а в некоторых работах ориентация на клиента является важнейшей составляющей ориентации на рынок.

Определение понятия «клиентоориентированность»

В разных исследованиях используются различные определения понятия «клиентоориентированность». В большинстве из них за основу взяты определения основоположников теории рыночной ориентации: Нарвера и Слейтера [1990], Коли и Яворски [1990], Дешпанде, Фарлея и Вебстера [1993]. Их определения ориентации на клиента приведены в табл. 1.

Таблица 1. Классические определения клиентоориентированности [КО]

Год	Авторы	Роль КО	Определение клиентоориентированности (КО)
1990	Коли, Яворски	КО – синоним рыночной ориентации (РО)	Деятельность, направленная на сбор информации о рынке и потребностях клиентов, как существующих, так и потенциальных; межфункциональное распространение этой информации в компании; действия, предпринимаемые на основе этой информации
1990	Нарвер, Слейтер	Один из трех элементов РО	Понимание целевых покупателей, удовлетворение их потребностей, полное понимание их цепочки создания ценности и ее развития в будущем, понимание нужд не только собственных клиентов, но и всех членов распределительного канала
1993	Дешпнде, Фарлей, Вебстер	КО – ядро и цель РО	Часть корпоративной культуры, набор убеждений, ставящий интересы клиента выше интересов менеджеров, акционеров, работников. Фокус не только на понимании потребностей существующих и потенциальных клиентов, но также на понимании их ценностей и убеждений

Источник: Переработано по Kohli, Jaworski [1990], Narver, Slater [1990], Deshpande et al. [1993].

Каждое из этих определений отражает определенный аспект понятия ориентации на клиента. У Коли и Яворски это деятельность, у Нарвера и Слейтера – организационная культура, У Дешпанде, Фарлея и Вебстера это также деятельность и процессы. Поэтому можно объединить данные определения и предложить обобщающую формулировку понятия: клиентоориентированность – это деятельность организации, направленная:

- на сбор информации о рынке и настоящих и будущих потребностях существующих и потенциальных клиентов на всех уровнях цепочки распределения;
- распространение этой информации в компании;
- разработку и реализацию программы действий, основанной на полученной информации.

Целью клиентоориентированности является создание более высокой, чем у конкурентов, ценности для клиентов, которая позволит привлечь новых клиентов, удержать имеющихся и увеличить прибыль с клиента.

Многие исследователи подчеркивают положительное влияние клиентоориентированности на результаты деятельности компании:

1) Повышение клиентоориентированности увеличивает удовлетворенность клиентов и способствует продолжению взаимоотношений с компанией.

2) Повышение клиентоориентированности стимулирует рост следующих показателей: отдача от инвестиций, прибыль, объем продаж, доля рынка [Kohli, Jaworsky, 1990]. Важно отметить, что Коли и Яворски [1990] указывают на необходимость найти оптимальный баланс между затратами на развитие клиентоориентированности в фирме и выгодами от ее развития.

3) Повышение клиентоориентированности способствует развитию инновационной деятельности компаний, запуску новых продуктов [Han, Kim, Srivastava, 1998].

Литература

Ламбен Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок. СПб.: Питер, 2005.

Christensen C.M., Bower J.L. Customer Power, Strategic Investment, and the Failure of Leading Firms // Strategic Management Journal. 1996. No. 17(3). P. 197–218.

Churchill G.A. A Paradigm for Developing Better Measures of Marketing Constructs // Journal of Marketing Research. 1979. No. 16 (1). P. 64–73.

Clark K., Fujimoto T. Product Development Performance. Boston: Harvard Business School Press, 1991.

Conduit J., Mavondo F.T. How Critical is Internal Customer Orientation to Market Orientation? // Journal of Business Research. 2000. No. 51 (1). P. 11–24.

Deshpande R. Developing a Market Orientation. Sage Publications, 1999.

Deshpande R., Farley J.U., Webster F.E. Corporate Culture, Customer Orientation and Innovativeness in Japanese Firms: A Quadrant Analysis // Journal of Marketing. 1993. No. 57 (1). P. 23–37.

Deshpande R., Webster F.E. Organizational Culture and Marketing: Defining the Research Agenda // Journal of Marketing. 1989. No. 53 (1). P. 3–15.

Han J.K., Kim, N., Srivastava R.K. Market Orientation and Organizational Performance: Is Innovation a Missing Link? // Journal of Marketing. 1998. No. 62 (4). P. 30–45.

Jaworski B.J., Kohli A. Market-Orientation: The Construct, Research Propositions, and Managerial Implications // Journal of Marketing. 1990. No. 54 (2). P. 1–18.

Kodama F. Emerging Patterns of Innovation. Boston: Harvard Business School Press, 1995.

Narver J.C., Slater S.F. The Effect of a Market Orientation on Business Profitability // Journal of Marketing. 1990. No. 54 (4). P. 20–35.

Narver J.C., Slater S.F. Does Competitive Environment Moderate the Market Orientation – Performance Relationship? // Journal of Marketing. 1994. No. 58 (1). P. 46–55.

В.А. Родина

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»

ОЖИДАЕМАЯ ДОХОДНОСТЬ И РИСК НЕЛИКВИДНОСТИ: ВАЖНО ЛИ УЧИТЫВАТЬ ЛИКВИДНОСТЬ В УПРАВЛЕНИИ ИНВЕСТИЦИЯМИ НА РОССИЙСКОМ ФОНДОВОМ РЫНКЕ?

Введение

Ликвидность финансового актива, представляющая его неотъемлемый рыночный атрибут, является предметом довольно большого числа академических исследований в области финансовой микроструктуры рынка, инвестиционной аналитики, управления финансовыми рисками. Особо стоит отметить исследования, строящиеся на предположении о наличии так называемой премии за неликвидность в ожидаемой доходности финансового актива наряду с получившими более пристальное внимание премиями за рыночный риск, за валютный риск, за риск владения компанией малой капитализации.

Требование дополнительной премии, соответствующей риску неликвидности, обосновывается двумя категориями соображений. Неликвидные акции считаются более волатильными, а потому представляют собой рисковое вложение средств. Однако недавние эмпирические свидетельства показывают, что рисковые характеристики неликвидных акций (в терминах волатильности и коэффициента β) не отличаются от таковых по выборке ликвидных акций [Ibbotson et al., 2012, p.10]. Тогда дополнительная премия обоснована тем, что, при прочих равных условиях, управление позициями по неликвидным финансовым активам ассоциируется с высокой вероятностью несвоевременности совершения сделки и наличием высоких транзакционных издержек.

В ставшей классической работе [Amihud, Mendelson, 1986] авторы предложили собственную теоретическую модель взаимосвязи ликвидности с ожидаемой доходностью и определения инвестиционной стратегии на торговой площадке дилерского типа. В рамках модели они доказали, что на равновесном рынке существует: 1) эффект клиентской базы (clientele effect) по долгосрочности инвестиционной стратегии (предпочтение инвесторами, нацеленными на долгосрочные вложения, менее ликвидных финансовых активов); 2) вогнутая кусочно-линейная функциональная зависимость ожидаемой доходности от ликвидности финансового актива. Эмпирическое тестирование по историческим данным торгов на Нью-Йоркской фондовой бирже подтвердило теоретические выкладки авторов.

После работы [Amihud, Mendelson, 1986] появился ряд работ, в которых предположение о наличии премии за неликвидность получило не вполне однозначное толкование в процессе эмпирического тестирования на фондовых рынках различных стран. Так, в работе [Amihud, 2002] исследуется воздействие специфической (идиосинкратической) ликвидности и общерыночной ликвидности на ожидаемую доходность с использованием, соответственно, перекрестных регрессий и вариации регрессий по временному ряду по историческим наблюдениям на Нью-Йоркской фондовой бирже. Статистические результаты (статистическая значимость и вектор воздействия коэффициентов ликвидности) подтвердили предположения автора: 1) exante, *ожидаемая* общерыночная доходность возрастает с уменьшением *ожидаемой* общерыночной ликвидности (инвесторы способны прогнозировать состояние общерыночной ликвидности на основе информации предшествующего периода, что отражается в процессе ценообразования); 2) expost, отрицательные шоки общерыночной ликвидности ассоциируются отрицательными шоками *наблюдаемой* общерыночной доходности (*наблюдаемые* цены падают). В работе [Loderer, Roth, 2005] сформирована множественная перекрестная регрессия. Поставив в качестве объясняющих переменных, в том числе, прогнозные значения финансовых аналитиков относительно темпов роста прибыли компании, а в качестве объясняемой переменной цену актива (формирующую будущую доходность), авторы получили возможность оценить зависимость ожидаемой доходности и ликвидности exante. По данным торгов Швейцарской фондовой биржи (SWX) и биржи NASDAQ авторы выявили существование ценового дисконта (поправки на неликвидность) с медианными значениями 7–21% и 30% соответственно.

Вместе с тем в работе [Chen, Kan, 1996] пересмотрена премия за ликвидность в части представления в виде компенсации за высокие транзакционные издержки, которые традиционно аппроксимировались величиной абсолютного спреда цен спроса и предложения. Отмечая существование основания

полагать, что ожидаемая доходность является функцией цены, авторы поставили под сомнение надежность интерпретации регрессионных отношений между ожидаемой доходностью и спредом цен спроса и предложения, поскольку расчет последнего основан на цене финансового актива. Проведя эмпирическое тестирование по историческим данным торгов на Нью-Йоркской фондовой бирже в рамках моделей Fama [MacBeth, 1973; Gibbons, 1982; Stambaugh, 1982; Chan, Chen, 1988; Chen et al., 1990], авторы не получили подтверждения статистической значимости коэффициентов ликвидности в процессе формирования премии за риск.

Трейдеры, участвующие в торгах на торговой площадке ММВБ / Московской биржи, оперируют понятием ликвидности, но во многом на субъективном (интуитивном) уровне. Трейдеры не стремятся торговать на неликвидном рынке, понимая, что превалирующая рыночная цена, возможно, имеет существенное отклонение от равновесной рыночной цены. Отсюда появляется требование дополнительной компенсации на торгах на неликвидном рынке, т.е. инвесторы готовы вести торги только с дисконтом в цене (для покупателя) и премией в цене (для продавца). Однако аналитическое покрытие проблематики ликвидности пока недостаточно, поэтому определенный интерес представляет попытка выяснить, какова явная (наблюдаемая) и неявная величина премии за неликвидность на российском фондовом рынке.

Гипотеза исследования и формирование выборки для исследования

Гипотеза исследования состоит в том, что *отдельной составляющей ожидаемой доходности по инвестированию в акции публичных российских компаний в листинге ММВБ / Московской биржи является (положительная) премия за неликвидность*, определяемая коэффициентом чувствительности к параметрам, отобранным в качестве аппроксимации ликвидности. Эмпирическое тестирование основано на эмпирической процедуре, предложенной в работе [Loderer, Roth, 2005], в которой множественная перекрестная регрессия вида

$$r_m^i = \alpha_m + \sum_{j=1}^{J} \beta_{j,m} X_{j,m-1}^i + \varepsilon_m^i$$

оценивается для периода m на основе данных периода $m-1$. В регрессии m – период, равный шести месяцам (01.07.2012 – 31.12.2012), r^i_m – наблюдаемая доходность, $X^i_{j,m-1}$ – j-я характеристика финансового актива i, α, β и ε – коэффициенты и остаток регрессии соответственно.

Регрессия предполагает соответствующий реалиям инвестиционной практики метод составления портфеля ценных бумаг, когда инвестиционные решения принимаются исходя из оценки ожидаемой доходности настоящего периода r^i_m на основе информации по отобранным характеристикам предыдущего периода $X^i_{j,m-1}$. Портфель ценных бумаг включает акции публичных российских компаний в листинге ММВБ / Московской биржи, отвечающие условию непрерывного обращения в настоящем периоде и в предшествующие два года ($m - 4$; m) с достаточными наблюдениями для расчета коэффициента чувствительности к изменениям в рыночной премии, β, с еженедельной частотой. Стоит отметить, что вместе с исключением статистических выбросов по параметрам X^i_{jm} это накладывает определенные ограничения на размер статистической выборки (табл. 1, строка 8). Поэтому статистическая выборка не будет подвергаться ранжированию по параметрам рыночного риска и ликвидности для составления портфеля ценных бумаг наподобие того, как это сделано в работе [Amihud, Mendelson, 1986], т.е. регрессионный коэффициент параметра ликвидности будет интерпретироваться как регрессионный коэффициент перекрестной по рынку ликвидности безотносительно к величине параметра рыночного риска.

Отобранные характеристики финансового актива X^i_{jm} включают:

- *Рыночный риск BETA*: регрессионный коэффициент в Кривой зависимости актива (Security Characteristic Line), построенной по доходностям еженедельной частоты за два года, предшествующие периоду m ($m - 4$; $m - 1$). Рыночный портфель аппроксимирован индексом РТС (предполагается, что российский рынок является в достаточной степени сегментированным).
- *Размер компании MC*: величина рыночной капитализации компании, рассчитанной как средняя ежедневная рыночная капитализация компании за предшествующий период $m - 1$. Параметр трехфакторной модели [Fama, French, 1992].
- *Фактор роста BE/ME*: соотношение балансовой стоимости на акцию периода $m - 2$ и рыночной цены акции последнего дня периода $m - 2$. Параметр трехфакторной модели [Fama, French, 1992].
- *Ликвидность* L_{Si}, L_{VOL}: средний дневной относительный спред цен спроса и предложения периода $m - 1$, рассчитанный по ценам спроса и предложения на момент закрытия торговой сессии, и совокупный объем торгов периода $m - 1$ относительно средней рыночной капитализации периода $m - 1$ соответственно.

Следует отметить, что вопрос неоднозначности толкования взаимосвязи ожидаемой доходности по инвестированию в финансовый актив и его специфической (идиосинкратической) ликвидности лежит не только в плоскости сравнения результатов регрессионного анализа различных исследований, но

и в проблематике отбора приемлемых показателей для ее измерения. Так, в работе [Amihud, Mendelson, 1986] ликвидность аппроксимировалась явными и неявными транзакционными издержками, т.е. спредом лучших цен спроса и предложения. Однако в упомянутой выше работе [Amihud, 2002] в качестве прокси ликвидности использовался коэффициент ликвидности Амихуда – соотношение абсолютного колебания цены финансового актива на определенном временном интервале и объема торгов на данном временном интервале. Учитывая многогранность проявления ликвидности на фондовом рынке, состоящую в существовании пяти измерений ликвидности [Родина, 2013, с. 77], обоснованным представляется использование не менее двух частных показателей, отражающих ликвидность в не менее двух измерениях. В настоящей статье рассчитываются два частных показателя, соответствующие таким измерениям ликвидности, как «плотность» и «частота совершения сделки / немедленность» – явные и неявные транзакционные издержки, выраженные спредом, и торговая активность, выраженная торговым оборотом соответственно.

Показатели ликвидности протестированы независимо друг от друга.

Таблица 1. Описательная статистика по выборке и по отобранным характеристикам X^i_{jm}

	μ	σ	max	min
r, %	3,16	17,06	45,04	(43,27)
BETA	0,56	0,24	1,13	(0,12)
MC, млн руб	266 501,17	1 214 686,09	12 680 293,45	114,71
BE/ME	1,49	1,50	10,83	0,13
L_S, %	2,55	3,41	17,24	0,05
L_{VOL}, %	7,80	13,50	98,86	0,01
Совокупность / выборка		275/128		

Данные для формирования выборки и расчета характеристик X^i_{jm} взяты с БД ММВБ / Московской биржи и Thomson One. Как видно из табл. 1, наблюдения по доходности *r*, размеру компании *MC* и ликвидности в обоих проявлениях, L_S и L_{VOL}, имеют существенную вариативность по показателю стандартного отклонения. Таким образом, зависимая переменная предоставляет пространство для объяснения, и перечисленные независимые переменные, вместе с другими независимыми переменными регрессии, возможно, будут способствовать этому объяснению.

Результаты

В настоящей статье относительный спред цен спроса и предложения L_S и совокупный объем торгов L_{VOL} рассматриваются в качестве альтернативных показателей ликвидности; они протестированы отдельно и последовательно в двух перекрестных регрессиях – a) и b) соответственно

$$r_m^i = \alpha_m + \beta_{1,m} BETA_{m-1}^i + \beta_{2,m} MC_{m-1}^i + \beta_{3,m} BE/ME_{m-1}^i + \beta_{4,m} L_{S,m-1}^i + \varepsilon_m^i,$$

$$r_m^i = \alpha_m + \beta_{1,m} BETA_{m-1}^i + \beta_{2,m} MC_{m-1}^i + \beta_{3,m} BE/ME_{m-1}^i + \beta_{4,m} L_{VOL,m-1}^i + \varepsilon_m^i.$$

«Подводным камнем» в вопросе интерпретации результатов перекрестной регрессии является возможность гетероскедастичности, т.е. неодинаковой дисперсии случайной ошибки регрессионного уравнения. В присутствии гетероскедастичности формулы дисперсии оценки, общепринятые в методе наименьших квадратов, приводят к смещению (завышению или занижению), и, следовательно, ни полученные доверительные интервалы, ни тесты, основанные на *t*- и *F*-распределении, не являются верными. Поэтому существует вероятность ложной интерпретации результатов перекрестной регрессии, ложного истолкования участия независимых переменных. Причиной гетероскедастичности является эффект масштаба (scale effect) – увеличение колебаний значений зависимой переменной с возрастанием / уменьшением значений независимой переменной. В приведенных выше регрессионных уравнениях есть основания полагать, что гетероскедастичность присутствует относительно характеристики финансового актива X_{jm}^i размер компании, поскольку эмпирические свидетельства показывают, что акции компаний малой и средней рыночной капитализации предлагают бо́льшую доходность, но и отличаются большей волатильностью. Графическая презентация случайных ошибок исходного тестирования регрессий a) и b) подтвердила данное предположение.

Тест на гетероскедастичность Вайта (White's General Heteroscedasticity Test) показал значения $p(X^2(14) > 20{,}8482) = 0{,}1056$ и $p(X^2(14) > 18{,}8688) = 0{,}1700$ для регрессионных уравнений а) и б) соответственно. Второе тестирование регрессионных уравнений проведено с надлежащей корректировкой, с учетом присутствия гетероскедастичности.

Как видно из табл. 2, 3, статистически значимыми для обеих регрессий являются константа и характеристики $X_{j,m-1}^i$ размер компании *MC* и фактор роста *BE/ME*. Размер компании *MC* имеет отрицательный регрессионный коэффициент, что сопоставимо с логикой обоснования доходности финансового актива: с увеличением размера компании понижается доходность, поскольку существует больший риск инвестирования в компании малой

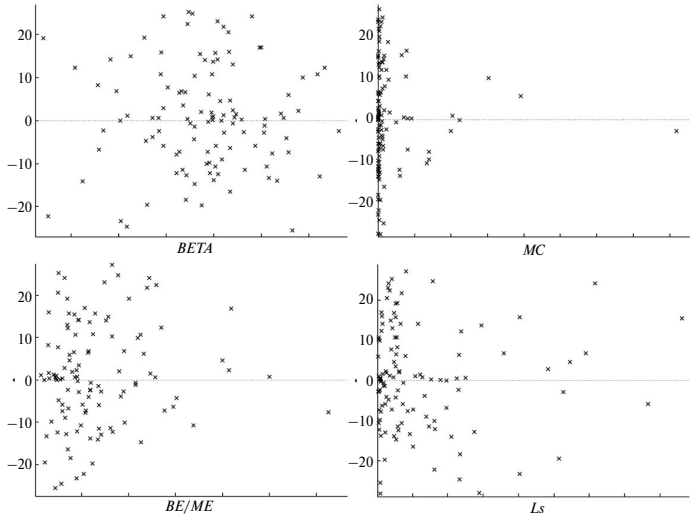


Рис. 1. Случайные ошибки в регрессионном уравнении (а)

Таблица 2. Регрессия по относительному спреду цен спроса и предложения L_S

	Коэффициент	Ст. ошибка	*t*-статистика	*P*-значение	
Constant	8,81457	4,40206	2,0024	0,04768	**
BETA	–4,90025	6,05125	–0,8098	0,41979	
MC	–1,50384e-06	2,03865e-07	–7,3766	<0,00001	***
BE/ME	–1,91303	1,00850	–1,89690	0,06044	*
L_S	–0,589938	0,500485	–1,1787	0,24102	
R^2	0,478728		Adjusted R^2	0,459943	

Таблица 3. Регрессия по совокупному объему торгов L_{VOL}

	Коэффициент	Ст. ошибка	*t*-статистика	*P*-значение	
Constant	6,25511	3,67547	1,7019	0,09158	*
BETA	–0,549285	6,38164	–0,08607	0,9316	
MC	–1,60382e-06	4,16192e-07	–3,8535	0,00020	***
BE/ME	–1,65067	0,94356	–1,7494	0,08298	*
L_{vol}	–0,104597	0,111002	–0,9423	0,34809	
R^2	0,495027		Adjusted R^2	0,466019	

рыночной капитализации. Фактор роста BE/ME имеет отрицательный коэффициент, что противоречит исходному предположению, сделанному в работе [Fama, French, 1992] относительно более высоких показателей инвестиционных портфелей, состоящих из акций, недооцененных рынком (value stocks). Стоит отметить, что эмпирические свидетельства по данным развитых рынков не всегда показывают значимость фактора роста BE/ME [Amihud, 2002, p. 39]. Тем вероятнее, что эмпирическое тестирование по данным развивающегося рынка даст результаты, далекие от исходного предположения. Возможным объяснением отрицательного значения регрессионного коэффициента в данном случае является то, что, в соответствии с формулировкой регрессии в настоящей статье, инвесторы определяют недооценку / переоценку акции по последним имеющимся в наличии отчетным документам, т.е. за 3–6 месяцев до даты отсчета доходности. Это предполагает наличие достаточного времени для покупки / продажи акции, что приводит к корректировке цены в сторону повышения / понижения к дате отсчета доходности. Тогда возможно, что недооцененная / переоцененная относительно балансовой стоимости акция, о чем известно в период 01.01.2012 – 30.06.2012, принесет меньшую / бо́льшую доходность в период 01.07.2012 –31.12.2012.

Для обоих показателей ликвидности, относительного спреда цен спроса и предложения L_S и совокупного объема торгов L_{VOL}, не выявлена статистическая значимость регрессионных коэффициентов. Однако прежде чем сделать окончательные выводы об отсутствии премии за неликвидность в ожидаемой доходности финансового актива, следует исключить то, что риск неликвидности, возможно, интегрирован в риск инвестирования в компании малой рыночной капитализации, т.е. влияние параметра «размер компании» содержит влияние параметров «относительный спред цен спроса и предложения» и «совокупный объем торгов». Размер компании, измеряемый рыночной капитализацией акций в свободном обращении, порой (хотя и редко) используется как аппроксимация ликвидности. Речь идет о субъективно воспринимаемой ликвидности, заключающейся в субъективных взглядах инвесторов на компании малой рыночной капитализации, как на объекты повышенного рискового инвестирования. Для выявления (возможного) эффекта ликвидности безотносительно эффекта размера компании требуется декомпозиция по двухфакторным регрессиям

$$L_{Si} = \alpha + \beta MC_i + \vartheta_i,$$

$$L_{VOLi} = \alpha + \beta MC_i + \vartheta_i,$$

где случайные ошибки ν аппроксимируют отделяемую от размера компании ликвидность. Пусть ν в c) и в d) обозначаются $NETL_S$ и $NETL_{VOL}$ соответственно.

По сути, это независимые переменные, являющиеся производными от относительного спреда цен спроса и предложения L_S и совокупного объема торгов L_{VOL}, но «очищенные» от эффекта размера компании *MC*. Использование $NETL_S$ и $NETL_{VOL}$ в качестве параметров регрессий a) и b) соответственно выявило бы эффект ликвидности, не «схваченный» эффектом размера компании. Однако регрессионные коэффициенты в регрессиях c) и d) оказались статистически незначимыми, что показывает отсутствие ассоциации между размером компании и ликвидностью на рассматриваемом временном интервале и по рассматриваемой выборке. Таким образом, эмпирическое тестирование свидетельствует в пользу того, что премия за неликвидность ни в явной (наблюдаемой), ни в неявной (интегрированной) форме не является составляющей ожидаемой доходности по инвестированию в акции на российском фондовом рынке.

Литература

Родина В.А. Количественные показатели диагностирования ликвидности финансовых активов: классификация и особенности расчета // Управление корпоративными финансами. 2013. № 2 (56).

Amihud Y. Illiquidity and Stock Returns: Cross-Section and Time-Series Effects // Journal of Financial Markets. 2002. No. 5. P. 31–56.

Amihud Y., Mendelson H. Asset Pricing and the Bid-Ask Spread // Journal of Financial Economics. 1986. No. 17. P. 223–249.

Chen N.-F., Kan R. Expected Return and Bid-Ask Spread. Modern Portfolio Theory and Applications. Gakujutsu Shuppan Center, Osaka, Japan, 1996.

Fama F., Macbeth J. Risk, Return, and Equilibrium: Empirical Tests // Journal of Political Economy. 1973. No. 81. P. 607–636.

Fama F., French K. The Cross Section of Expected StockReturns // Journal of Finance. 1992. No. 47. P. 427–465.

Ibbotson R., Chen Z., Kim D., Hu W. Liquidity as an Investment Style. Yale School of Management Working Paper, 2012. <http://ssrn.com/abstract=1675108 or http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1675108>

Lee K. The World Price of Liquidity Risk // Journal of Financial Economics. 2011. No. 99. P. 136–161.

Loderer C., Roth L. The Pricing Discount for Limited Liquidity: Evidence from SWX Swiss Exchange and the NASDAQ // Journal of Empirical Finance. 2005. No. 12. P. 239–268.

Yue H., Lam H. Liquidity Premium of SEHK: Relation between Companies' Size and Liquidity Premium // Empirical Economic Letters. 2012. No.11(5). P. 519–524.

А.Н. Стерлигова

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»

ИССЛЕДОВАНИЕ МЕЖОРГАНИЗАЦИОННОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ КОМПАНИЙ В РОССИИ

В соответствии с концепцией уровневой интеграции деятельности [Моисеева, Стерлигова, 2009a] работу предприятия можно рассматривать на операционном, функциональном, межфункциональном и межорганизационном уровнях. На основе опроса около 500 экспертов была подтверждена гипотеза о наличии устойчиво проявляемых результатов деятельности компаний на различных уровнях ее интеграции. Результаты исследования позволили выявить, что межорганизационный уровень имеет качественное отличие от иных уровней интеграции деятельности. Для его реализации требуется подготовительная работа. Организация, управляемая на операционном, функциональном или межфункциональном уровнях, не может эволюционным путем перейти к межорганизационному уровню. Для этого требуется целенаправленная перестройка механизма управления компанией. Было также показано, что сетевая конкуренция, развивающая межорганизационный уровень интеграции, оказывает значительное влияние на эффективность управления компанией [Моисеева, Стерлигова, 2009b].

Для продолжения исследования значимости межорганизационных взаимодействий в НУЛ сетевых форм организации НИУ ВШЭ в 2010 г. был инициирован проект «Влияние межорганизационного взаимодействия на результаты деятельности компаний» [Моисеева, Стерлигова, 2010; Моисеева, Стерлигова, 2013; Sterligova, Vladimirova, 2011]. В результате этой работы был накоплен значительный эмпирический материал и методологический опыт, что позволило прийти к значимым выводам, которые являются предметом изложения настоящей работы.

Цель проекта – выявление влияния на результаты деятельности компании ее межорганизационных взаимодействий. *Задачей* проекта является разработка методических основ управления деятельностью компании при учете ее положения в сетях.

Гипотезы исследования:

- каждая компания является участником нескольких сетей;
- имеются устойчивые результаты влияния сети на показатели деятельности входящих в нее компаний.

Объектами исследования стали компании, действующие на территории России и осознающие свое участие в межорганизационном взаимодействии.

Теоретической основной проекта является концепция уровневой интеграции [Стерлигова, 2011; Стерлигова, Фель, 2009].

Межорганизационные взаимодействия при изменении характеристик внешней среды требуют изменения межфункциональной деятельности, а также операционного уровня бизнес-процессов как внутренней, так и внешней среды. В свою очередь, межфункциональный уровень испытывает на себе воздействие изменяющейся корпоративной стратегии и требует развития операционного уровня интеграции, который обеспечивает развитие функциональной интеграции деятельности на основе формализованных требований к структурным подразделениям. Операционный уровень также определяет качество реализации межфункциональных взаимодействий. На функциональном уровне интеграции деятельность подвергается влиянию деловой стратегии компании, а также запросов рынка потребителей, что предъявляет новые требования к операционной интеграции.

Разработка конкретного механизма учета влияния межорганизационных взаимодействий на управление компанией потребовала исследования, реализованного в рамках рассматриваемого проекта.

По результатам пилотного обследования был сделан вывод о необходимости использования Case Study Research как основного метода исследования [Eisenhardt, 1989; Hancock, 2006; Gerring, 2001; Soy, 1997; Yin, 2003].

Итоги обследования результатов деятельности компаний

На завершающем этапе проекта было проведено обследование статистических результатов деятельности ряда предприятий с целью выявления влияния на них межорганизационных взаимодействий и разработки рекомендаций по совершенствованию управления компанией. Рассмотрим результаты одного из обследований.

Объект обследования («Компания») – производственное предприятие, основанное более 20 лет назад. Компания работает на рынке с высокой конкуренцией и ростом концентрации бизнеса. Номенклатура продукции включает 5 тыс. наименований. Компания включает в себя производственный комплекс и торговый дом, имеющий региональные распределительные центры в странах СНГ.

Основные стратегические компетенции Компании – создание и продвижение брендов. Отличительное конкурентное преимущество – выражен-

ная ориентация бизнеса на рыночный спрос. Цели работы с клиентами: приоритетное развитие розничного канала продаж; увеличение доли и уровня представленности продукции Компании в бизнесе клиента; ориентация на средне- и долгосрочный успех на основе понимания потребностей клиента и баланса интересов.

Компания является звеном полной цепи поставок и включена в ряд ассоциаций, включающих коммерческие и некоммерческие организации. Компания инвестирует в межорганизационные взаимоотношения и является приверженцем модели партнерских отношений, основанной на открытости, долгосрочности отношений и индивидуальном подходе к каждому из партнеров. Межорганизационные взаимодействия и отношения рассматриваются предприятием как обязательные элементы бизнеса, обеспечивающие успех.

Отношения Компании с партнерами формализованы. Неформальное общение присутствует только в процессе продаж. Отношения с основными партнерами доверительные. Компания не приемлет недобросовестного и оппортунистического поведения, но проявляет гибкость и уступчивость по отношению к своим постоянным партнерам в целях повышения результативности взаимодействия.

Исследование особенностей межорганизационных взаимодействий Компании на основе данных анкетирования, структурированных интервью и включенных наблюдений показало, что имеются все признаки наличия фокальных сетей в сферах закупки, производства, сбыта и распределения. Для фокальных сетей характерны вертикальная интеграция, наличие крупной фокусной компании, стабильное состояние, конкуренция между поставщиками, закрытость входа, ориентация на развитие деловых способностей как отдельных организаций, так и их сообщества [Стерлигова, 2011].

На основе показателей межорганизационной деятельности [Моисеева, Стерлигова, 2009а; Стерлигова, 2008] была разработана карта связей показателей деятельности Компании [Моисеева, Стерлигова, 2013]. Показатели связаны с различными уровнями интеграции деятельности и сгруппированы по четырем блокам: 1) экономические показатели; 2) показатели отношений с участниками цепи поставок; 3) показатели организации внутренних бизнес-процессов; 4) показатели человеческого капитала. Представленные показатели относятся к трем системам бизнес-организации: информационной, операционной и к системе управления. В качестве численной базы использовались как количественные, так и качественные, как статистические, так и экспертные данные.

В качестве анализируемой внутренней отчетности и документации Компании использовались следующие документы:

- управленческая отчетность (сведения о продажах, финансовых результатах, поступлении денежных средств и др.);

• отчет о прибылях и убытках (данные по представительским и операционным расходам, о продажах и себестоимости);

• бухгалтерский баланс (данные по оборачиваемости чистых оборотных активов и кредиторской задолженности).

Внешним источником была база данных СПАРК (http://spark.interfax.ru/Front/index.aspx).

Для проведения экспертного оценивания показателей использовались методы интервьюирования и анкетирования. Интервьюируемыми являлись руководители департаментов финансов, закупок, производства, коммерции; анкетируемыми – ведущие специалисты ключевых подразделений компании.

Интервьюирование включало три этапа: 1) вводное интервью, облегчающее дальнейший процесс коммуникации; 2) серия структурированных интервью – для выявления динамики исследуемых показателей; 3) контрольные интервью – для проверки результатов некоторых проведенных до этого интервью.

Анкеты предназначались для письменного заполнения ведущими специалистами и содержали вопросы о показателях, по которым было необходимо получить экспертные оценки. Анкеты также использовались для проведения серии структурированных интервью с руководителями компании.

Динамика выручки Компании приведена на рис. 1.

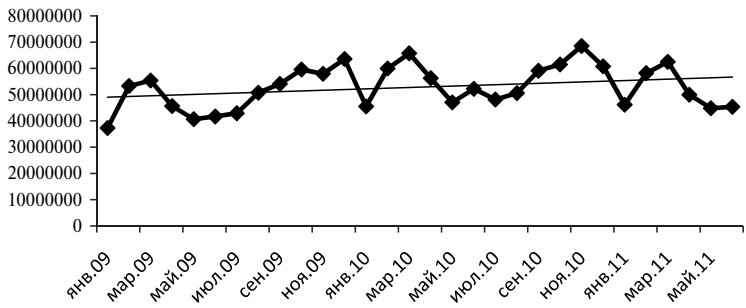


Рис. 1. Динамика выручки Компании, руб.

В качестве методов обработки данных были использованы корреляционный и регрессионный анализ. Схема проведения статистического анализа приведена на рис. 2.

Корреляционный анализ полученных данных проводился при помощи программного обеспечения IBMSPSS Statistics 19. Корреляционная зависимость была найдена между 25 парами показателей из 29, взаимодействие которых является тривиальным. Отсутствие зависимости (0,1–10%) было зафиксировано по парам показателей, по которым имеется специфическое оценивание в Компании. Например, связь ускорения оборачиваемости оборотных средств и снижения среднего запаса имеет корреляцию 10%, так как в состав оборотного капитала Компании кроме запасов входит дебиторская задолженность и денежные средства, причем доля запасов в оборотном капитале составляет примерно 30%.

Рис. 2. Алгоритм проведения статистического анализа показателей деятельности

Проведенный корреляционный анализ показателей деятельности по уровням интеграции позволил обратить внимание на особенности данных статистической отчетности и экспертного оценивания в Компании и провести необходимую корректировку численной базы исследования.

После подтверждения взаимосвязей показателей появилась возможность перейти к проведению регрессионного анализа, для чего был составлен список из 18 возможных линейных моделей зависимости (табл. 1). Из них была реализована половина из-за отсутствия фактических данных по какой-либо из переменных.

Таблица 1. Список линейных регрессионных моделей

№	Зависимая переменная	Обозначение*	Независимые переменные	Обозначение*
1	Рост нормы рентабельности участников сети	X_2	Рост объема выручки и прибыли	X_5
			Рост рентабельности деятельности	X_{15}
2	Ускорение оборачиваемости оборотных средств	X_4	Обеспечение непрерывности бизнес-процессов	X_6
			Снижение среднего запаса	X_9
3	Объем выручки	X_5	Ускорение оборачиваемости оборотных средств	X_4
			Снижение затрат на содержание функциональных служб и подразделений	X_7
			Рост производительности труда основного и дополнительного персонала и оборудования	X_{25}
4	Обеспечение непрерывности бизнес-процессов	X_6	Повышение точности прогнозирования спроса и планирования	X_3
5	Снижение затрат на содержание функциональных служб и подразделений	X_7	Сокращение потребления ресурсов	X_8
6	Сокращение потребления ресурсов	X_8	Повышение экономической эффективности деятельности отдельных функциональных подразделений	X_{11}
7	Повышение экономической эффективности деятельности отдельных функциональных подразделений	X_{11}	Снижение общей численности персонала	X_{10}

№	Зависимая переменная	Обозначение*	Независимые переменные	Обозначение*
8	Снижение затрат на операции	X_{12}	Сокращение времени на принятие управленческого решения	X_{20}
			Снижение продолжительности обработки запроса информации	X_{21}
9	Снижение себестоимости продукции	X_{13}	Снижение среднего запаса	X_{9}
			Снижение затрат на операции	X_{12}
10	Рост рентабельности деятельности	X_{15}	Снижение себестоимости продукции	X_{13}
			Снижение затрат на привлечение контрагентов и субподрядчиков	X_{14}
11	Повышение уровня детализации бизнес-процессов	X_{17}	Повышение уровня стандартизации бизнес-процессов	X_{16}
12	Сокращение цикла бизнес-процессов	X_{18}	Повышение уровня детализации бизнес-процессов	X_{17}
			Снижение затрат на содержание функциональных служб и подразделений	X_{6}
			Рост удельного веса формализованных бизнес-процессов	X_{19}
13	Рост удельного веса формализованных бизнес-процессов	X_{19}	Повышение уровня стандартизации бизнес-процессов	X_{16}
14	Сокращение времени на принятие управленческого решения	X_{20}	Повышение скорости обработки информации	X_{29}
15	Повышение доли продукции и услуг, соответствующих заданному качеству	X_{24}	Снижение количества зафиксированных сбоев в реализации бизнес-процесса	X_{23}
16	Рост производительности труда основного и дополнительного персонала и оборудования	X_{25}	Сокращение цикла бизнес-процессов	X_{18}
			Повышение доли продукции и услуг, соответствующих заданному качеству	X_{24}
			Рост коэффициента загрузки мощностей	X_{27}

Окончание табл. 1

№	Зависимая переменная	Обозначение*	Независимые переменные	Обозначение*
17	Снижение простоев оборудования и сотрудников в общем фонде рабочего времени	X_{26}	Рост удельного веса формализованных бизнес-процессов	X_{19}
18	Рост коэффициента загрузки мощностей	X_{27}	Снижение количества зафиксированных сбоев в реализации бизнес-процесса	X_{23}
			Снижение простоев оборудования и сотрудников в общем фонде рабочего времени	X_{26}
			Сокращение среднего периода времени реакции на отклонение от плана	X_{28}

* – Индексы переменных соответствуют порядковому номеру показателей в карте связей показателей.

Рассмотрим одну из реализованных моделей – модель 3 из табл. 1. Зависимая переменная – объем выручки (рис. 1). Стандартизированные коэффициенты модели содержатся в табл. 2, константа – в табл. 3.

Таблица 2. Стандартизированные коэффициенты уравнения регрессии модели 3

Модель 3	Стандартизированные коэффициенты	*t*	Значение	Корреляции
	Бета			Нулевой порядок
(Константа)		0,842	0,407	
Коэффициент оборачиваемости оборотного капитала	0,766	6,725	0,000	0,798
Снижение затрат на содержание функциональных подразделений	0,166	1,460	0,156	0,316

Таблица 3. Нестандартизированные коэффициенты уравнения регрессии модели 3

Модель 3	Нестандартизированные коэффициенты	
	B	Стандартная ошибка
(Константа)	61 251 654,215	72732406,796
Коэффициент оборачиваемости оборотного капитала	1,688E8	25102214,991
Снижение затрат на содержание функциональных подразделений	0,747	0,512

Таким образом, модель 3 зависимости объема выручки от коэффициента оборачиваемости и затрат на содержание функциональных подразделений имеет следующий вид:

$X_5 = 61\ 251\ 654{,}21 + 0{,}766*X_4 + 0{,}166*X_7$.

Проверка значимости параметров уравнения регрессии с помощью *t*-критерия Стьюдента ($a = 0{,}05$) показывает следующее:

$|t(\beta_0)| = 0{,}842 < t_{кр} = 2{,}0518$: коэффициент не является значимым, его влияние на объем выручки на предприятии можно исключить из модели;

$|t(X_4)| = 6{,}725 > t_{кр} = 2{,}0518$: коэффициент является статистически значимым для модели;

$|t(X_7)| = 1{,}460 < t_{кр} = 2{,}0518$: коэффициент не является значимым, его влияние на объем выручки на предприятии можно исключить из модели.

Коэффициент детерминации $R^2 = 0{,}639 = 63{,}9\%$ (табл. 4) показывает, что модель 3 имеет хорошее качество, ее можно применять в прогнозировании.

Таблица 4. Оценка точности и качества модели 3

Модель	*R*	R^2	Скорректированный R^2	Станд. ошибка оценки
3	0,815	0,664	0,639	48943154,433

Коэффициент множественной корреляции $R = 0{,}815$ показывает высокую тесноту связи между переменными.

F-критерий Фишера (табл. 5) при критическом значении 3,35 для уровня значимости $a = 5\%$ показывает: $F = 26{,}63 > Fкр = 2{,}98$: уравнение модели 3 является значимым, его использование целесообразно, зависимая переменная X_5 достаточно хорошо описывается включенными в модель факторами.

Таблица 5. Дисперсионный анализ модели 3

Модель		Сумма квадратов	Степень связи	Средний квадрат	*F*	Значение
3	Регрессия	1,276E17	2	6,379E16	26,630	0,000*
	Остаток	6,468E16	27	2,395E15		
	Всего	1,923E17	29			

* Предикторы: (константа) затраты на содержание функциональных подразделений, коэффициент оборачиваемости оборотного капитала; зависимая переменная: объем выручки, руб.

Таким образом, на основании критериев Стьюдента и Фишера, а также величины коэффициента детерминации модель можно считать адекватной. Использовать такую модель для прогнозирования в реальных условиях целесообразно.

Выпадение по критерию Стьюдента независимой переменной X_7 «Снижение затрат на содержание функциональных служб и подразделений», относящейся к функциональному уровню интеграции деятельности, в данном кейсе не преодолевается иными видами функциональной зависимости. Следовательно, это свидетельствует о наличии проблем связи функционального и межфункционального уровней деятельности в Компании. Рост объема выручки и прибыли компании (X_5 – зависимая переменная модели) формируется на межфункциональном уровне и опосредованно зависит от возможностей сети повысить точность прогнозирования спроса и планирования. Отсутствие значимого влияния затрат на содержание функциональных служб и подразделений на величину прибыли компании в таком случае связано либо с присутствием конкретного типа фокальной сети в деятельности компании, либо с более сложными взаимодействиями функционалов на межфункциональном уровне, чем это традиционно предполагается и отражается в финансовых расчетах. Накопление статистической информации по кейсам компаний, вовлеченных в фокальные сети, позволит найти ответ на этот вопрос и иные статистические особенности связи показателей различных уровней деятельности компаний.

В конкретной ситуации Компании расчеты регрессионных моделей позволили дать руководству предложения по совершенствованию отдельных составляющих деятельности для преодоления выявленных несоответствий статистических показателей на различных уровнях ее интеграции. В частности, было рекомендовано ввести единые стандарты управления для распределительных центров, так как при анализе было выявлено, что эти под-

разделения Компании имеют различный уровень развития, что нашло свое отражение в показателях их финансово-хозяйственной деятельности. Было выявлено, что необходимо развивать систему управления бизнес-процессами Компании, информационную систему в Компании и совершенствовать систему управления оборотным капиталом на предприятии.

Исследование в целом подтвердило гипотезы об участии компаний в нескольких сетях и наличии устойчивых результатов влияния сетей на показатели деятельности входящих в нее компаний.

Литература

Моисеева Н.К., Стерлигова А.Н. Влияние сетевой конкуренции на эффективность деятельности компаний различных профилей интеграции // Современный менеджмент: проблемы, гипотезы, исследования: сб. науч. тр. М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2010. С. 141–160.

Моисеева Н.К., Стерлигова А.Н. Влияние сетевой конкуренции на эффективность управления компаниями // Маркетинг. 2009a. № 2(105). С. 31–46.

Моисеева Н.К., Стерлигова А.Н. Интеграция как основа организации управления в условиях сетевой конкуренции // Организатор производства. 2009b. № 2(41). С. 50–55.

Моисеева Н.К., Стерлигова А.Н. О возможности оценки влияния межорганизационных взаимодействий компании на результаты ее деятельности // Менеджмент в России и за рубежом. 2013. № 3. С. 10–19.

Стерлигова А.Н. Анализ результатов обследования сетевых форм организации // Современный менеджмент: проблемы, гипотезы, исследования: сб. науч. тр. Вып. 3: в 2 ч. М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2011. Ч. 1. С. 213–226.

Стерлигова А.Н. Междисциплинарное значение науки и практики логистики и управления цепями поставок в исследованиях сетевых форм организации // Прикладная логистика. 2011. № 9. С. 3–10.

Стерлигова А.Н. Основы системы показателей оценки состояния интеграции деятельности в организации // Вестник университета (Государственный университет управления). 2008. № 1. С. 87–96.

Стерлигова А.Н., Фель А.В. Операционный (производственный) менеджмент: учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2009.

Eisenhardt K.M. Building Theories from Case Study Research // Academy of Management Review. 1989. No. 14(4). P. 352–420.

Hancock D.R., Algozzine B. Doing Case Study Research: A Practical Guide for Beginning Researchers. N. Y.: Teachers College Press, 2006.

Gerring J. Case Study Research: Principles and Practices, 2001.

Soy S. The Case Study as a Research Method: Uses and Users of Information, LIS 391D.1, 1997.

Sterligova A.N., Vladimirova N.M. Interorganizational Co-operation in Company Management // Reading Book Thirteenth Annual International Conference: Fulfilling the Worldwide Sustainability Challenge: Strategies, Innovations, and Perspectives for Forward Momentum in Turbulent Times, 2011. P. 939–944.

Yin R.K. Case Study Research: Design and Methods: Thousand Oaks, CA: Sage, 2003.

О.А. Третьяк,
В.А. Ребязина,
А.Г. Рожков

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»

СОВРЕМЕННЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ ПРАКТИКИ В РОССИИ

Введение[1]

Данное исследование посвящено анализу современных маркетинговых практик и выявлению распространенности их основных типов на российском рынке. Как и на многих развивающихся рынках, в России распространено копирование маркетинговых стратегий и практик, которые используются компаниями на развитых рынках. В то же время очень многие маркетинговые стратегии, инструменты, метрики и технологии, разработанные на развитых рынках, не всегда применимы на развивающихся рынках. Развивающиеся рынки ставят все новые и новые проблемы перед исследователями в области маркетинга именно с позиций релевантности и работоспособности тех моделей, метрик и технологий, которые были разработаны на развитых рынках и копируются для использования на развивающихся [Sheth, 2011].

Целью данного исследования является анализ и типологизация современных маркетинговых практик в России.

Предмет исследования – современные маркетинговые практики в контексте рыночной ориентации компании. Объект исследования – компании, оперирующие на российском рынке.

Исследовательский проект CMP стартовал в 1996 г. в Новой Зеландии и затем был успешно подхвачен исследователями из Канады, Финляндии, Швеции, Аргентины, Великобритании, Германии, США и других стран. Настоящий этап международного исследовательского проекта ориентирован на формирующиеся рынки. Основные детали и публикации, осуществленные в рамках проекта, размещены на сайте http//cmp.aukland.ac.nz. Главная цель исследовательского проекта – выяснить, как фирмы ориентируются на рынок, используя как традиционное, так и более современное (отношенческое) понимание маркетинга, инкорпорируя различные маркетинговые практики в различных контекстах, в том числе и страновых.

---

[1] В докладе представлены результаты, полученные в ходе выполнения проекта «Современные маркетинговые практики в России» Программы «Научного фонда НИУ ВШЭ», 2013 г., грант № 13-05-0048.

Теоретическая база исследования: обзор литературы

Для выполнения поставленных задач проведен анализ литературы, посвященной рыночной ориентации и маркетинговым практикам компаний. Реализация первого этапа исследования основана на изучении теоретических положений рыночной и маркетинговой ориентации компаний, а также маркетинговой деятельности компаний на основе работ международного проекта CMP.

Понятие рыночной и маркетинговой ориентации компании

Для понимания развития уровня маркетинга в компании необходимо изучить степень ориентации компании на рынок. Под термином «рыночная ориентация» понимают ориентированность всех отделов фирмы на рынок [Deshpande, 1999]. Изучение влияния рыночной ориентации фирмы на ее результативность началось в конце 1980-х годов. Многие авторы изучали данную концепцию, однако почти все опирались на понятия основоположников теории: Ф. Вебстера и Р. Дешпанде, Д. Нарвера и С. Слейтера, А. Коли и Б. Яворски.

Согласно Вебстеру и Дешпанде (1989), ориентация на рынок – это набор межфункциональных процессов и деятельностей, направленных на привлечение, удержание и удовлетворение клиентов путем постоянной оценки их потребностей. Позднее, после выхода в свет работы Коли и Яворски [1990], под термином «рыночная ориентация» стали понимать деятельность, направленную на сбор информации о рынке и потребностях клиентов, как существующих, так и потенциальных; межфункциональное распространение этой информации в компании; действия, предпринимаемые на основе этой информации. Согласно Нарверу и Слейтер [1990], рыночная ориентация состоит из трех элементов: ориентация на клиентов, ориентация на конкурентов, межфункциональное взаимодействие в компании.

Анализ исследований на тему рыночной ориентации выявил, что во многих работах понятия «рыночная ориентация» и «маркетинговая ориентация» являются синонимичными, а в некоторых работах маркетинговая ориентация компании является важнейшей составляющей ориентации на рынок [Ламбен, 2005].

Современные маркетинговые практики

Современное понимание маркетинга, в большей мере сориентированное на процессы взаимодействия с клиентами, потребителями, поставщика-

ми, цепочку создания ценностей, находит четкое отражение в теоретических работах по маркетингу и воплощается в отдельном направлении маркетинга – так называемом маркетинге взаимодействия (Relationship marketing – RM) или отношений. Все увереннее звучат призывы к смене оснований современного маркетинга – от сделки (трансакции и, соответственно, Transactional Marketing (TM)) – к совместному созданию ценности для потребителя [Brodie et al., 2008]. Вместе с тем существующий разрыв между теоретическими построениями в управленческих науках и практикой остро поставил вопрос исследования, связанный с оценкой общей картины маркетинговых практик и их соответствия тенденциям, заявленным в перспективных направлениях развития маркетинга. В этих условиях была основана программа исследований CMP, исходными целями которой были воспроизведение основных профилей (характеристик) маркетинговых практик в современной среде и анализ соответствия RM в различных организационных, экономических и культурных контекстах [Coviello et al., 2002]. По мере развития исследовательской программы была выработана общая методология исследования, основанная на возможности одновременного рассмотрения различных векторов развития маркетинга и совмещении моделей (TM&RM) для подтверждения теоретических аргументов примерами реального распространения маркетинговых практик.

Исследование маркетинговых практик в России

Существует крайне ограниченное число работ, посвященных изучению маркетинговых практик на российском рынке. Исследователи отмечают достаточно низкий уровень развития маркетинга и в то же время постепенное усиление его роли в бизнесе в целом [Lehtinen, 1996; Shifrin, 1996; Wagner, 2005]. Несмотря на то, что основной тематикой рассматриваемых работ являются маркетинговые практики, однако непосредственным предметом исследования они, как правило, не являются. Значительное внимание уделяется воздействию таких внешних факторов, как экономический кризис [Komissarova, 2012], развитие и распространение концепции маркетинга партнерских отношений [Lehtinen, 1996], развитие институциональной среды и внутренних способностей фирм [Molz et al., 2009] и т.п. Авторам в большей степени интересны возможности адаптации компаний к меняющимся внешним условиям и соответствующая трансформация маркетингового инструментария как на тактическом, так и на стратегическом уровне.

Развитие маркетинга тесно связано с рыночными преобразованиями в российской экономике, начальный уровень развития маркетинга 1990-х годов [Lehtinen, 1996; Shifrin, 1996] постепенно сменяется более слож-

ным инструментарием, который, как правило, копируется у иностранных игроков, выходящих на российский рынок [Wagner, 2005]. Исследователи отмечают, что на фоне общей положительной тенденции развития маркетинга существенным стимулом для расширения его инструментария стал кризис 2008–2009 гг., который способствовал централизации маркетинговых функций в компаниях и внедрению более сложного и эффективного маркетингового инструментария, в том числе интернет-маркетинга [Komissarova, 2012]. Использование ряда базовых маркетинговых инструментов, таких как сегментация рынка, позволило компаниям оптимизировать издержки за счет выведения с рынка неприбыльных продуктов и сокращения ассортимента.

Трансформации наблюдаются и в практике взаимодействия с другими участниками рынка. Ранее, в условиях стабильной внешней среды, отношенческий подход рассматривался исключительно как дополнение, но не альтернатива трансакционному маркетингу [Wagner, 2005]. По результатам исследования использование отношенческого подхода оказалось наиболее характерным для молодых компаний, а также иностранного бизнеса и совместных предприятий.

Падение спроса на рынках конечных потребителей привело к централизации каналов дистрибуции и выстраиванию вертикальных систем координации. В области межфирменных взаимодействий бизнес ориентировался на построение более тесных взаимоотношений с ключевыми партнерами, одновременно выводя на аутсорсинг различные виды деятельности, в том числе маркетинг. Помимо этого, отмечено широкое распространение горизонтальных партнерств, позволивших компаниям получить доступ к обширной клиентской базе без значительных инвестиций.

Рассмотренные работы, несмотря на их немногочисленность, весьма важны для понимания процесса становления маркетинга в России. Вместе с тем исследования эти фрагментарны. Выводы исследований базируются на достаточно ограниченных выборках и/или сосредоточены исключительно на московском регионе, что в значительной мере ограничивает возможности интерпретации и использования полученных результатов. Поэтому рассмотренные исследования иллюстрируют особенности адаптации компаний к внешним условиям путем использования различных маркетинговых инструментов и техник, но не дают целостной картины о состоянии маркетинговых практик. Кроме того, отсутствие обоснованной методологии исследования маркетинговых практик, которое явно прослеживается в указанных работах, не позволяет в полной мере оценить, а также систематизировать полученные результаты.

Методология исследования и описание выборки

Классификационная схема маркетинговых практик, используемая в проекте, основана на обобщении академических исследований, раскрывающих новое содержание современного маркетинга, основанное на процессах. Было выделено шесть направлений академических исследований, которые подчеркивают явные отличия RM от TM. К этим направлениям отнесены: а) исследования в области маркетинга услуг; б) межфирменные отношения и обмен (покупатель – продавец, теория ресурсной зависимости, теория социальных обменов); в) исследования каналов товародвижения (вертикальные маркетинговые системы, механизм контроля, отношения в каналах); г) сетевые исследования; д) стратегическое управление и цепочки создания ценностей; е) исследование информационных технологий как внутри, так и в межорганизационных отношениях. На основании контент-анализа этих направлений были предложены девять измерителей, позволяющих оценить как фирмы реагируют на рынок (пять из них характеризуют обмен отношениями, четыре – управленческую деятельность). Далее классическая дихотомия TM – RM была представлена различными типами практик – TM, DM (маркетинг баз данных), IM (интерактивный маркетинг), NM (сетевой маркетинг) и RM. И, наконец, на основе повторного анализа исследований в указанных областях осуществлена «привязка» измерителей и их значений к каждому типу выделенных маркетинговых практик.

Эмпирический этап исследования включает использование как качественных, так и количественных методов и состоит из трех основных этапов.

Во-первых, по итогам анализа теоретических и методологических основ проекта был проведен предварительный сбор данных в ходе проведения глубинных интервью с представителями семи российских компаний с целью тестирования анкеты «Современные маркетинговые практики» и выделения ключевых факторов при построении модели. В результате были уточнены управленческие измерители, ключевые факторы, влияющие на ориентацию на рынок, основные характеристики и типы маркетинговых практик. Разработка опросника осуществлялась в строгом соответствии с общепринятыми процедурами [Churchill, 1979] и нормами российского законодательства, кроме того, был проведен обратный перевод анкеты «Современные маркетинговые практики».

Во-вторых, после уточнения модели и доработки анкеты было проведено количественное исследование. В выборку попали 320 менеджеров российских компаний, представляющих отдел маркетинга, что дает возможность количественного анализа данных. Для формирования генеральной со-

вокупности компаний и последующей верификации финансовых данных по компаниям, входящим в выборку, планируется использование базы данных российских компаний СКРИН и СПАРК.

Наконец, в-третьих, после проведения количественного исследования планируется провести дополнительные глубинные интервью (10–20 компаний) для уточнения полученных результатов и получения комментариев по результатам анализа данных.

Тестирование анкеты «Современные маркетинговые практики»

Перед проведением количественного опроса анкета была протестирована на семи респондентах, которые представляли отдел маркетинга российских компаний. В целом участники тестирования сошлись во мнении, что анкета «Современные маркетинговые практики» может быть использована для описания маркетинговой деятельности российских компаний. Тем не менее респонденты отметили, что некоторые концепции нуждаются в прояснении (например, межфирменное сотрудничество или сетевое взаимодействие).

Основываясь на опыте проведения исследований на основе выборки российских компаний, рабочей группой российских исследователей, участвующих в проекте, в анкету были внесены дополнительные изменения с целью повышения информационной составляющей при сборе данных. Так, в начало анкеты был добавлен раздел с основной информаций о компании-респонденте – так называемый паспорт компании. Основным назначением паспорта компании является систематизация и структуризация основных данных о компании-респонденте и сотруднике, ответственном за заполнение анкеты. Эти данные помогут структурировать информацию о результирующей выборке исследования и станут основой для описания итоговой выборки при создании аналитического отчета и публикаций по итогам исследования.

Дополнительно в анкету включены контекстуальные вопросы, связанные с особенностями стратегии компании. Вопросы контекстуального блока включают вопрос по оценке степени рыночной ориентации и клиентоориентированности компании.

Обратный перевод основного блока анкеты

Для проверки качества финальной версии анкеты была применена процедура обратного перевода, что является общепринятой формой проверки эквивалентности инструмента измерения в социально-экономических исследованиях.

Перевод текста перевода на язык оригинала, или обратный перевод (англ. back translation), является неотъемлемым этапом качественной работы исследователя при разработке анкеты с использованием шкал на иностранном языке. С помощью этого широко применяемого способа сравнения текстов проверяется не только правильность смыслового содержания текста перевода в целом, но и уместность употребления отдельных терминов в конкретном контексте. Таким образом, исключаются ошибки перевода, обычно возникающие вследствие культурных различий, ограниченного знания людей, не являющихся носителями языка, а также субъективных особенностей стиля автора перевода.

Описание выборки

Количественный этап исследования, основанный на опросе представителей российских компаний, проходил с сентября 2012 г. по февраль 2013 г. Респондентами стали 320 менеджеров, представлявших отделы маркетинга, продаж, развития или высшее руководство компании. Респонденты отбирались с учетом их наибольшей информированности о маркетинговой деятельности компании. В выборку исследования вошли 300 малых, средних и крупных компаний из 10 регионов России (Москва, Санкт-Петербург, Нижний Новгород, Пермь, Калининград, Екатеринбург, Барнаул, Ижевск, Тула, Тверь). При этом были получены ответы от 320 респондентов (1–2 респондента от компании).

Представители 72,6% компаний в выборке отметили, что в их структуре собственности присутствует только российский капитал; 15,6% – совместный российский и иностранный капитал; 11,9% – только иностранный капитал.

Основные направления деятельности компаний, вошедших в выборку, составляют: потребительские упакованные товары – 15% компаний; товары длительного пользования – 10,5%; промышленные товары – 9,5%; услуги для населения – 17,5%; услуги для бизнеса – 23,9%; некоммерческая организация – 1,8%.

Основные результаты исследования

В докладе представлены основные изменения в методологии исследования, представленные российской группой участников проекта. Эти уточнения методологии исследования, с одной стороны, адаптированы под адекватное отражение российской практики маркетинга, с другой – позволяют

в дальнейшем проводить межстрановые сопоставления. Основное внимание доклада уделено анализу результатов эмпирического исследования маркетинговых практик компаний, оперирующих на российском рынке. Грамотное представление о практике и опыте компаний на развивающихся рынках дает многоплановую картину направлений развития маркетинга, его основных этапов, критериев оценки результатов маркетинговой деятельности, создает стимулы к развитию новых клиентоориентированных бизнес-моделей. Поэтому исследование «Современные маркетинговые практики в России» находится в русле современных направлений развития маркетинга и представляет собой систематизированное приращение новых знаний в области развивающихся управленческих технологий и их адаптации к формирующимся рынкам.

Литература

Ламбен Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок. СПб.: Питер, 2005.

Brodie R.J., Coviello N.E., Winkhlofer H. Contemporary Marketing Practices Research Program: A Review of the First Decade // Journal of Business & Industrial Marketing. 2008. No. 23 (2). P. 84–94.

Christensen C.M., Bower J.L. Customer Power, Strategic Investment, and the Failure of Leading Firms // Strategic Management Journal. 1996. No. 17(3). P. 197–218.

Churchill G.A. A Paradigm for Developing Better Measures of Marketing Constructs // Journal of Marketing Research. 1979. No. 16 (1). P. 64–73.

Coviello N.E., Brodie R.J., Danaher P.J, Johnston W.J. 2002. How Firms Relate to Their Markets: An Empirical Examination on Contemporary Marketing Practice // Journal of Marketing. 2002. No. 66 (8). P. 33–46.

Deshpande R. Developing a Market Orientation. Sage Publications, 1999.

Deshpande R., Farley J.U., Webster F.E. Corporate Culture, Customer Orientation and Innovativeness in Japanese Firms: A Quadrant Analysis // Journal of Marketing. 1993. No. 57 (1). P. 23–37.

Deshpande R., Webster F.E. Organizational Culture and Marketing: Defining the Research Agenda // Journal of Marketing. 1989. No. 53 (1). P. 3–15.

Jaworski B.J., Kohli A. Market-Orientation: The Construct, Research Propositions, and Managerial Implications // Journal of Marketing. 1990. No. 54 (2). P. 1–18.

Komissarova T., Grein A.F. International Studies of Management & Organization. Winter 2011–2012. Vol. 41. No. 4. P. 51–64.

Lehtinen U. Relationship Marketing Approaches in Changing Russian Markets // Journal of East-West Business. 1996. No. 1 (4). P. 35–49.

Molz R., Tabbaa I., Totskaya N. Institutional Realities and Constraints on Change: The Case of SME in Russia // Journal of East-West Business. 2009. Vol. 15. No. 2. P. 141–156.

Narver J.C., Slater S.F. The Effect of a Market Orientation on Business Profitability // Journal of Marketing. 1990. No. 54 (4). P. 20–35.

Narver J.C., Slater S.F. Does Competitive Environment Moderate the Market Orientation – Performance Relationship? // Journal of Marketing. 1994. No. 58 (1). P. 46–55.

Sheth J.N. Impact of Emerging Markets on Marketing: Rethinking Existing Perspectives and Practices // Journal of Marketing. 2011. No. 75 (2). P. 166–182.

Shifrin A. Retail Expansion into Russia with a Focus on the Footwear Industry // Journal of East-West Business. 1996. No. 2–4. P. 45–78.

Wagner R. Contemporary Marketing Practices in Russia // European Journal of Marketing. 2005. Vol. 39. Issue 1. P. 199–215.

А.Г. Эфендиев,
П.С. Сорокин

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»

КАРЬЕРА РУКОВОДИТЕЛЕЙ В РОССИЙСКИХ БИЗНЕС-ОРГАНИЗАЦИЯХ КАК СОЦИАЛЬНЫЙ ФЕНОМЕН: ОПЫТ ТЕОРЕТИЧЕСКОГО И ЭМПИРИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

Введение

Изучение карьерной проблематики составляет важное направление научного поиска в современной социологии. В первую очередь социологический анализ вопросов карьеры играет важную роль для исследований социальной мобильности. Исследуя карьеру в макросоциальном масштабе, социолог получает возможность по-новому взглянуть на проблемы общественного развития и масштабных общественных изменений. Подобный анализ особенно актуален с точки зрения процесса перехода общества от «традиционалистских» к «модерным» формам социальной организации.

С этой точки зрения один из наиболее важных вопросов для социологического исследования состоит в том, каковы условия и факторы индивидуального карьерного успеха. Состав индивидуальных характеристик, которые в наибольшей степени способствуют восходящей карьерной динамике, не только в существенной степени взаимосвязан с системой социальной стратификации в обществе, но является во многом ее отражением. Для комплексного исследования этих вопросов необходимо глубокое осмысление карьеры как социального явления, включая критическое рассмотрения опыта, накопленного российским и международным научными сообществами.

Карьера как социальное явление: опыт отечественных и зарубежных исследований

Важная особенность современного проблемного поля исследований карьеры состоит в том, что вопросами карьеры занимаются представители не только социологической науки, но также психологии, менеджмента, экономики и других дисциплин. Таким образом, для комплексного понимания состояния современного научного знания в интересующей проблемной области потребовалось проанализировать большой объем источников, как относящихся к социологической дисциплинарной ориентации, так и выходящих за ее пределы.

В частности, в области определения и концептуализации понятия карьеры были изучены работы не только социологов (Е. Хьюз, В. Кузокреа и др.), но также представителей других, смежных дисциплин (Н. Николсон, Э. Шейн, А. Берд и др.) [Cuzzocrea, Lyon, 2011]. Особо отметим вклад, который внесли в концептуализацию понятия «карьера» и исследование связанных с ней вопросов такие авторы, как О.И. Шкаратан, Т.И. Заславская, А.Г. Эфендиев и др. [Эфендиев и др., 2011].

Особое внимание привлекают разработки карьерной проблематики, предпринимаемые группой европейских исследователей (В. Чудзиковски, В. Майрхофер, А. Иелатчич и др.) в контексте теоретического наследия П. Бурдьё [Chudzikowski, Mayrhofer, 2011]. Несмотря на высокую перспективность применения отдельных концептуальных элементов теории «социального поля», а также использование ряда оригинальных понятий («карьерное поле», «карьерный капитал», «карьерный габитус» и др.), разработки указанной группы авторов носят не совсем завершенный характер и скорее ставят вопросы, чем предлагают целостные концептуально завершенные модели карьеры как социального явления. Все же, некоторые перспективные идеи этих исследователей мы постарались применить и развить в рамках настоящей работы.

Если говорить об эмпирических исследованиях вопросов карьеры, то в этом отношении анализ литературы также показал высокую степень дисциплинарной диверсификации работ. Основной массив эмпирических исследований представлен менеджериальным направлением.

Изучение источников показало, что в области эмпирических исследований вопросов карьеры центральное место занимает проблематика факторов карьерного успеха. Несмотря на то, что наибольшее количество эмпирических работ в этой области выполнено исследователями менеджмента, эмпи-

рические факты, представленные в публикациях, зачастую представляют существенный интерес с точки зрения познания состояния карьеры в том или ином обществе как социального явления. Особый интерес в этой связи представляет вопрос о степени социальной зрелости механизмов вертикальной мобильности, их соответствие критериям меритократизма или традиционализма.

Среди эмпирических исследований карьеры в организации можно выделить две группы в зависимости от фокуса исследовательского интереса: на индивиде или на организации. В рамках индивидуального уровня анализа изучение результатов эмпирических исследований проводилось по следующим основным тематическим блокам. Во-первых, изучение мотивационно-ценностных характеристик карьерного процесса (Дж. Холл, Т. Герпорт, М. Игбария и др.) [Igbaria и др., 1999]; во-вторых, исследования профессионально-квалификационных показателей сотрудников как факторов карьерного успеха (Р. Катц, Дж. Ман Манен, Л. Фостер, Т. Колинко, Б. Ван дер Хейден и др.) [Van Der Heijden, 2002], в-третьих, изучение характеристик обладания социальными связями неделового характера как факторов карьерного успеха (С. Гартрелл, И. Симпсон, Дж. Барон и Дж. Пфеффер) [Baron, Pfeffer, 1994]. По каждому из рассматриваемых блоков изучение литературы показало наличие существенного количества эмпирических подтверждений значительной роли, которую может играть тот или иной фактор (в частности, характеристики карьерных устремлений, показатели профессиональной квалификации и обладания связями) для карьерного успеха.

На организационном уровне в области эмпирических исследований карьеры мы выделили два основных направления анализа: во-первых, изучение влияния на карьерный процесс отраслевой принадлежности фирмы (Й. Варди и Т. Хаммер, Дж. Пфеффер и др.) [Vardi, Hammer, 1977], во-вторых, анализ целенаправленных воздействий организации (карьерной политики, карьерного менеджмента и т.п.) (А. Паци, Дж. Портвуд, Я. Латтак, Ч. Гренроуз и др.) [Granrose, Portwood, 1987].

В рамках каждого из направлений эмпирических исследований получены важные эмпирические результаты с точки зрения изучения карьеры как социального феномена. Вместе с тем тот факт, что большинство исследований карьеры в организации реализуются в основном в рамках менеджериальной дисциплинарной ориентации, зачастую ограничивает внимание исследователей рассмотрением исключительно управленческих, технологических и экономических аспектов в области влияния организации на карьерный процесс.

Мы полагаем, что преодоление этого дисциплинарного изоляционизма способно существенно повысить продуктивность исследований организа-

ционной карьеры. В том числе это касается использования результатов этих исследований для решения прикладных задач. В частности, учет того влияния, которое макросоциальная среда накладывает на карьерный процесс в организации, способен существенно повысить ценность соответствующих практических рекомендаций.

Исходные теоретические предпосылки изучения карьеры как социального феномена

К сожалению, до сих пор мировое научное сообщество не смогло совершить рывок от достаточно абстрактного понимания карьеры как движущей силы формирования системы социальной стратификации, характерной для современного общества, к целостной концептуальной модели, которую можно было бы применить в эмпирическом социологическом исследовании на уровне конкретных бизнес-организаций и индивидуальных траекторий карьерного роста.

Если попытаться коротко отразить особенность нашего социологического взгляда на карьеру, то он состоит в том, что карьера – это такой социальный феномен, в котором массовая социальная динамика преломляется на уровне конкретных личностных судеб и индивидуальных траекторий развития в организациях и обществе. С этой точки зрения концепт «карьера» в социальной науке выполняет важнейшую функцию: преломление, воплощение стержневых процессов социальной мобильности в индивидуальных социальных, социально-профессиональных и социально-экономических перемещениях, локализованных в определенных структурных средах. Особая важность карьеры как категории социального анализа состоит в том, что эта категория позволяет эмпирически конкретно, через судьбы отдельных акторов в конкретных бизнес-организациях, исследовать макропроцессы социальной мобильности и формирования системы социальной стратификации.

Сначала, обобщая и развивая исследования указанных выше авторов, мы выделим ключевые характеристики, которые, на наш взгляд, отличают карьеру как социально-исторический феномен от других форм и механизмов вертикальной мобильности.

1. Карьера как социальный феномен реализуется в полной мере только в таких социально-исторических условиях, в которых существует (относительно полное) *юридическое равенство* индивидов в принципиальных возможностях повышения своего социального статуса. Иными словами, логика «уготовленной судьбы» (предопределенной по праву рождения), характерная для традиционалистского сословного общества, сменяется механизмом

«свободного выбора» человеком сферы деятельности, профессии, места желаемого трудоустройства.

2. Базовым механизмом социального продвижения в рамках социальной формы «карьеры» является *конкуренция*. В модерных обществах эта конкуренция реализуется в первую очередь посредством формализованных конкурсов (как правило, открытых), а также специфических систем отбора и выдвижения кадров (зачастую связанных с теми или иными вариациями оценки работников по ключевым компетенциям (KPI)).

Результатом гарантированного законом юридического равенства индивидов перед лицом работодателя (нанимателя), а также доминирования принципа конкуренции становится ряд последствий, имеющих фундаментальное значение для общественного развития.

1. Карьера становится массовым феноменом. В рамках традиционалистских социальных систем существенное социальное продвижение является, в первую очередь, результатом случая (или же уникальных личных качеств) и потенциально способно охватить лишь незначительную долю населения (подобные примеры широко известны и касаются отдельных выдающихся личностей). Теперь же, в условиях господства модерных институтов, процесс вертикальной мобильности становится мощным, непрекращающемся потоком, преобразующим всю социальную структуру.

2. Благодаря базовому механизму конкуренции в основу карьеры как явления, характерного для модерного общества, закладываются меритократические принципы и показатели, в частности, индивидуальные свойства, качества, которые требуют квалификации, образования, личных усилий, т.е. носят достиженческий, а не предписанный характер, требуют от индивида систематического развития своих знаний, умений, опыта.

3. Социально-экономическое развитие общества ускоряется. Инновации, движимые конкурентной борьбой, как между организациями (в условиях свободного рынка), так и между индивидами (также находящимися в рамках свободного рынка труда), получают мощнейший импульс развития. Это приводит как к ускоренному научно-техническому прогрессу, так и к развитию модерных социальных форм организации жизни.

В целом социальное продвижение (достижение нового социального статуса) с формированием карьеры как массового социального явления становится результатом, прежде всего, развития индивидуальных навыков, умений и способностей. Подчеркнем, что для традиционалистских, сословных социальных систем характерна обратная логика: предуготовленное социальное положение (например, положение аристократа) гарантирует получение хорошего образования и приобретение индивидом важных умений и навыков.

Таким образом, карьера как «детище» модерного общества является массовой (юридически доступной для всех) формой индивидуального социального продвижения на основе способностей, умений, образования индивида в условиях возможности свободного выбора, конкуренции (и связанных с ней испытаний и механизмов отбора), и тем самым выступает социальным фактором ускорения общественного развития. Между тем, по мере движения общества к модерным формам социальной организации, возможно становление и развитие различных моделей карьеры как социального явления, в разной мере отвечающих принципам меритократии и достиженческим критериям.

Отметим, что, учитывая специфику современного состояния российского бизнеса и общества, представленный взгляд на карьеру как социальное явление представляется особенно актуальным и перспективным. В силу того что процессы модернизации и становления достиженческих социальных институтов в российском обществе, по большей части, еще не завершены, карьера приобретает особое значение как «зеркало» социальной организации бизнеса и общества в целом. С одной стороны, в российском обществе сложился относительно свободный рынок труда и рыночная экономика в целом. С другой стороны, за последние 20 лет движение российского бизнеса в сторону повышения эффективности сталкивается с существенными препятствиями. На наш взгляд, эти препятствия в значительной степени могут зависеть именно от социальной природы отечественного бизнеса, от тех «правил игры» и стандартов поведения (их достиженческого или традиционалистского характера), которые утвердились в самих организациях как основных субъектах экономической деятельности в современном мире.

Для глубокого и содержательного исследования состояния карьеры в российском обществе с выбранного ракурса необходимо изучение качественных характеристик карьерного процесса. В связи с этим возникает необходимость определения конкретных качественных признаков карьерного процесса, судя по которым можно утверждать о его достиженческом или же, напротив, недостиженческом характере, а также разработки соответствующей системы индикаторов.

Таким образом, в основу предлагаемой концепции карьеры как социального феномена положены следующие теоретико-методологические предпосылки. Во-первых, карьера рассматривается как многоуровневый социальный феномен, в котором массовая социальная динамика преломляется на уровне конкретных личностных судеб и индивидуальных траекторий развития в организациях и обществе. Во-вторых, учитывая специфику современного состояния российского бизнеса и общества, наиболее актуальным будет рассмотрение карьеры прежде всего в контексте проблем перехода к

модерному обществу и характерным для него достиженческим институтам. В-третьих, для глубокого и содержательного исследования состояния карьеры в российском обществе необходимо изучение качественных характеристик карьерного процесса. В-четвертых, карьера рассматривается как интегративное явление, для понимания социального содержания которого необходимо внимание к его психологическим, экономическим и менеджериальным аспектам. В-пятых, ключом к познанию социальной сущности современной карьеры станет изучение бизнес-организации как непосредственной арены развертывания карьерного процесса.

Карьера менеджеров российских бизнес-организаций нижнего и среднего звена как социальное явление: методология и организация эмпирического исследования

В основу концепции карьеры, разработанной в рамках настоящей работы, положены идеи следующих теорий: теории модернизации и постиндустриального общества (Д. Белл, Д. Триман и др.) [Bell, 1999], теории социальной стратификации: как современные (Р. Эриксон и Дж. Голдторп, Р. Брин и др.) [Breen, 2004], так и классические (Т. Парсонс) [Парсонс, 1992], а также теория социального поля (П. Бурдьё) [Бурдьё, 2004].

Предметом нашего исследования выступают социальные факторы карьерного успеха руководителей в российских бизнес-организациях. Указанные факторы изучаются на двух уровнях. На индивидуальном уровне мы выделили три основных блока анализа: карьерные устремления, профессиональная квалификация (достиженческий «карьерный капитал»), социальные связи неделового характера (традиционалистский «карьерный капитал»). На организационном уровне мы разработали специальный аналитический конструкт («карьерная культура организации»), описывающий ключевые свойства и характеристики, необходимые для успешной карьеры в конкретной фирме. Карьерная культура определяется на основе ответов руководителей, занятых в данной организации, о том, какие качества необходимы для карьерного успеха в этой компании.

На основе интеграции индивидуального и организационного уровней анализа мы подошли к разработке «моделей карьерного развития» – сводного показателя, позволяющего интегрировать ключевые характеристики карьерного процесса на индивидуальном и организационном уровне. Модель карьерного развития является ключевой характеристикой для социологического анализа карьеры как социального явления. Применение этого кон-

структа позволяет выделить и изучить группы респондентов, представляющие различные индивидуальные «карьерные профили» (сочетания характеристик на индивидуальном уровне) и делающие карьеру в организациях с различной карьерной культурой (в том числе противоположной по своим содержательным характеристикам по отношению к карьерному профилю).

Эмпирическая база исследования состоит из двух элементов. Первый элемент основывается на эмпирическом исследовании, проведенном в 2008 г., и включает в себя 80 коммерческих предприятий 14 отраслей, действующих в крупных городах каждого из семи (по состоянию на 2008 г.) федеральных округов РФ и в г. Москве. Общее количество опрошенных руководителей составило 509 человек[1]. Второй элемент базируется на эмпирическом исследовании, проведенном в 2012 г.[2] Исследование было нацелено в первую очередь на проверку гипотез о взаимосвязях между параметрами социальной организации отечественного бизнеса и рядом факторов: 1) уровень престижности предприятия и заработной платы (высокий или низкий); 2) форма собственности (100% российская или преимущественно иностранная); 3) территориальное расположение (Москва или регион). Исследование охватило 17 предприятий, отобранных исходя из специально разработанной выборки по ортогональному плану. Были опрошены 640 респондентов (приблизительно 40 респондентов в каждой организации).

Основные результаты эмпирического исследования

Ниже мы кратко излагаем основные результаты эмпирического исследования карьеры как социального явления, проведенного в соответствии с представленной выше теоретической концепцией.

1. Для карьерного процесса в исследованных компаниях характерна общая недооценка и низкая значимость профессионализма и квалификации. В частности, 48% руководителей не обладают достаточным уровнем квалификации (исходя из критериев наличия образования и опыта работы по специальности от трех лет). Всего 34% опрошенных указали «реализацию своих профессиональных планов» в качестве хотя бы одного из доминирующих

---

[1] Исследование финансировалось грантом факультета менеджмента Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики», научный руководитель проекта А.Г. Эфендиев.

[2] Проект поддержан в рамках конкурса Программы «Научный фонд ГУ ВШЭ» «Учитель – Ученики» 2011–2012 гг. (руководитель проекта: д.ф.н., проф. А.Г. Эфендиев).

карьерных устремлений. Также показано отсутствие прямой положительной взаимосвязи между профессионально-квалификационными характеристиками респондентов и их карьерным успехом. Наконец, лишь 19 организаций из 79 (в которых было возможно выявить карьерную культуру исходя из количества опрошенных руководителей) оказались носителями такой «карьерной культуры», в которой образование занимает первое место в структуре факторов карьерного продвижения.

2. Для карьерного успеха в изученных бизнес-организациях характерна высокая значимость социальных связей неделового характера. В частности, 29% респондентов являются обладателями неделовых связей. Также показана сильная взаимосвязь между характеристиками обладания связями и карьерным успехом респондентов. Руководители, обладающие связями (в том числе не подкрепленными достаточной квалификацией), вне зависимости от характеристик организации (в том числе от ее карьерной культуры) демонстрируют более высокие показатели карьерного успеха, чем руководители, не обладающие связями, но имеющие достаточный уровень квалификации. Наконец, «кланово-аскриптивная» карьерная культура, связанная с решающей ролью связей для продвижения, широко распространена и характерна для 23 из 79 обследованных организаций.

3. Изучение «моделей карьерного развития» руководителей в изученных организациях (объединяющих индивидуальные и организационные параметры карьерного процесса) показало, что «чистая меритократическая» модель карьерного развития оказывается не только менее эффективной в сравнении с «чистой клановой» моделью, но также уступает среднему показателю по выборке (табл. 1).

Таблица 1. Показатели карьерного успеха среди респондентов, представляющих основные модели карьерного развития, % опрошенных, $N = 102$

Основные модели карьерного развития	Доля имевших повышение в должности за последние два года в рамках отдельных моделей и по выборке в целом*	Доля безусловно удовлетворенных карьерой в рамках отдельных моделей и по выборке в целом*
Меритократическая модель	29	19
Клановая модель	53	38
В среднем по выборке	42	25

* Погрешность критерия Хи квадрат Пирсона в пределах 0,05.

Добавим, что условные «крайние» формы моделей карьерного развития («меритократическая» и «клановая») в совокупности охватывают лишь 20% от общего количества опрошенных (509 человек). На наш взгляд, это говорит о переходном характере социальной организации карьерного процесса в российском бизнесе, сочетающем меритократические и традиционалистские элементы.

Заключение

Главным выводом проведенного исследования стало определение существенной выраженности недостиженческих элементов в карьере руководителей нижнего и среднего звена российских бизнес-организаций. С точки зрения задач социально-экономического развития страны, мы полагаем, наши результаты указывают на важное препятствие на пути дальнейшей модернизации России. Это препятствие состоит в самих социальных принципах организации бизнеса и жизни в целом, в том, кто, движимый чем и за счет каких качеств добивается успеха в российской деловой среде.

Литература

Бурдьё П. Начала. М., 1994.

Митюнина С.В. Модели профессиональной карьеры личности: дисс. ... канд. соц. наук. Нижний Новгород, 2006.

Парсонс Т. Аналитический подход к теории социальной стратификации // Социальная стратификация. Вып. I / под ред. С.А. Белановского. М.: ИНХП РАН, 1992. С. 114–137.

Сорокин П.С. Бизнес-карьера как предмет анализа социальных наук: подходы и направления // Вестник Нижегородского государственного университета им. Н.И. Лобачевского. 2011. № 4. С. 68–74.

Сорокин П.С. Теоретические и эмпирические исследования профессиональной карьеры: перспективы интеграции на основе теории П. Бурдьё // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия «Социология». 2012. № 1. С. 5–15.

Эфендиев А.Г., Балабанова Е.С., Сорокин П.С. Карьера сотрудников российских бизнес-организаций как социальное явление: опыт эмпирического исследования // Мир России. 2011. Т. 20. № 4. P. 140–169.

Baron J.N., Pfeffer J. The Social Psychology of Organizations and Inequality // Social Psychology Quarterly. 1994. P. 190–209.

Bell D. The Coming of Post-Industrial Society: A Venture in Social Forecasting by Daniel Bell, 1999.

Björkman I., Fey C.F., Park H.J. Institutional Theory and MNC Subsidiary HRM Practices: Evidence from a Three-Country Study // Journal of International Business Studies. 2007. Vol. 38. No. 3. P. 430–446.

Breen R. (ed.). Social Mobility in Europe. Oxford: Oxford University Press, 2004. P. 37–76.

Chudzikowski K., Mayrhofer W. In Search of the Blue Flower? Grand Social Theories and Career Research: The Case of Bourdieu's Theory of Practice // Human Relations. 2011. Vol. 64. No. 1. P. 19–36.

Cuzzocrea V., Lyon D. Sociological Conceptualisations of «Career»: A Review and Reorientation // Sociology Compass. 2011. Vol. 5. No. 12. P. 1029–1043.

Erikson R., Goldthorpe J.H. The Constant Flux: A Study of Class Mobility in Industrial Societies. Oxford University Press, USA, 1992.

Granrose C.S., Portwood J.D. Matching Individual Career Plans and Organizational Career Management // Academy of Management Journal. 1987. Vol. 30. No. 4. P. 699–720.

Hughes E.C. Cycles // Turning Points, and Careers // The Sociological Eye. Selected Papers / D. Riesman, H.S. Becker (Hrsg.). Chicago; N. Y., 1971.

Igbaria M., Kassicieh S.K., Silver M. Career Orientations and Career Success Among Research, and Development and Engineering Professionals // Journal of Engineering and Technology Management. 1999. Vol. 16. No. 1. P. 29–54.

Nicholson N., West M. Transitions, Work Histories, and Careers // Handbook of Career Theory. 1989. Vol. 181. P. 201.

Nureev R.M. Human Capital and its Development in Present-Day Russia // Russian Education & Society. 2010. Vol. 52. No. 3. P. 3–29.

Schein E.H. Career Theory and Research: Some Issues for the Future // Work, Family, and the Career. 1980. P. 357–365.

Van Der Heijden B.I.J.M. Individual Career Initiatives and Their Influence upon Professional Expertise Development Throughout the Career // International Journal of Training and Development. 2002. Vol. 6. No. 2. P. 54–79.

Vardi Y., Hammer T.H. Intraorganizational Mobility and Career Perceptions Among Rank and File Employees in Different Technologies // Academy of Management Journal. 1977. Vol. 20. No. 4. P. 622–634.

О.У. Юлдашева

Высшая школа менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета

СОЗДАНИЕ КЛИЕНТО-ОРИЕНТИРОВАННЫХ БИЗНЕС-МОДЕЛЕЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Поиск новых возможностей роста предпринимательских структур все больше связывается с усилением клиентоориентированности бизнеса, с созданием персонализированной ценности, с вовлечением потребителя в процесс создания ценности, что заставляет предпринимательские структуры менять свои бизнес-модели, предлагая рынку новые форматы бизнеса.

Разработанность проблемы

Идея бизнес-моделирования первоначально возникла в сфере информационных технологий еще в 1970-е годы [Gibson, Nolan, 1974; Nolan, 1979]. Это было связано с развитием корпоративных информационных систем. Однако идея очень быстро распространилась на сферу стратегического управления и бизнеса. Исследование количества публикаций с использованием ключевых слов «Business Model» по реферативной базе SCOPUS позволяет утверждать, что пик публикационной активности на тему бизнес-моделирования в рамках двух основных направлений – Computer Science и Business, Management and Accounting – относится к 2000-м годам (рис. 1). При этом начиная с 2004 г. число публикаций на тему бизнес-моделирования в рамках Computer Science стало расти существенно быстрее, чем в рамках Business, Management and Accounting.

Что касается России, то анализ публикационной активности по базе ELibrary показывает, что интерес российских ученых к проблемам бизнес-моделирования начал проявляться с 2006 г. Пик приходится на 2011 г. (более 100 работ).

Доминирование двух основных направлений, в рамках которых развиваются основные идеи бизнес-моделирования (информационные технологии и стратегический менеджмент), обусловило существование двух основных подходов к трактовке сущности бизнес-модели – технологического и ценностного [Соолятте, 2010]. Тем не менее оба подхода вполне интегрируются.

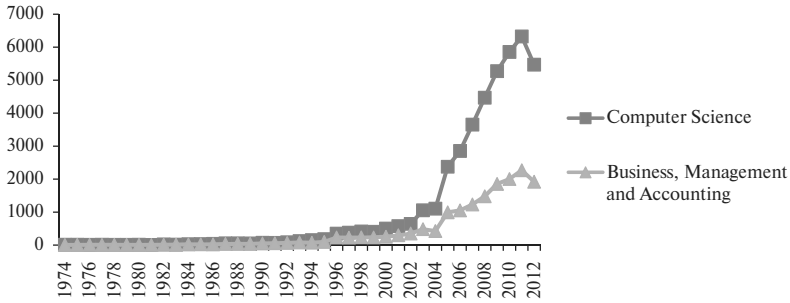


Рис. 1. Динамика числа публикаций по ключевым словам «Business Model» по результатам анализа SCOPUS

Несмотря на то, что одной из наиболее практико-ориентированных работ в области бизнес-моделирования, в рамках которой были впервые выделены архетипы бизнес-моделей, является работа группы ученых из Sloan School of Management Массачусетского технологического института (MIT2004) [Weill et al., 2004], в основе бизнес-моделирования, развивающегося в рамках теории стратегического менеджмента, следует выделить три основные методологические основы:

- информационный подход;
- ценностный подход;
- ресурсный подход.

Что касается информационного подхода, то именно развитие информационных технологий позволило взглянуть на бизнес как на систему, которую можно моделировать благодаря созданию и управлению базами данных, связывающих все бизнес-процессы на предприятии. Согласно С. Мортон, одного из участников группы MIT90, показавшей важность соединения информационных технологий с другими элементами бизнеса, «ценность информационных технологий лучше всего проявляется, когда выстраивается в один ряд с бизнес-стратегией, управлением процессами, организационной структурой и ролью сотрудников в организации» [Morton, 1991, p. 33].

Ценностный подход заложил основы понимания ключевого элемента современной бизнес-модели – потребительской ценности, ее структуры, которая играет ключевую роль в бизнес-модели, обеспечивая приток покупателей. В рамках ценностного подхода к бизнес-моделированию наибольший вклад внесла школа маркетинга, рассматривающая потребительскую ценность как приоритеты потребителя или «вещи, которые настолько важны для потребителей, что они готовы за них платить, а если не получают у вас, то ищут у других поставщиков» [Сливотски, Моррисон, 2003, с. 43]. Факти-

чески Сливотски и Моррисон одними из первых связали потребительскую ценность с прибыльностью бизнеса, используя понятие «модели прибыли» [Slywotzky, Morrison, 1997].

Ресурсный подход [Penrose, 1959; Wernelfelt, 1984; Barney, 1991 и др.] позволил выявить важность ресурсов, способностей и компетенций в достижении конкурентных преимуществ компаний. Являясь важнейшей составляющей теории стратегического управления, ресурсный подход стал фактически основой для развития теории конкурентных преимуществ и концепции цепочки создания ценности [Porter, 1985]. Последняя является важнейшим элементом бизнес-модели компании, поскольку определяет логику создания ценности, участников цепочки, структуру и организацию бизнеса, а также позволяет моделировать затраты и прибыльность бизнеса.

Начиная с XXI в. ценностный подход приобрел новое звучание и стал все более активно проникать в экономику предпринимательства и стратегический менеджмент, поскольку усиление глобальной конкуренции вызвало необходимость перехода к клиентоориентированному бизнесу, способному к тесному взаимодействию со всеми ключевыми партнерами и особенно к вовлечению потребителей в процесс создания потребительской ценности. Появилась тенденция развития новых бизнес-моделей, в основе которых лежит специфическая структура потребительской ценности.

Характеристики исследования

В процессе исследования критическому анализу подверглись несколько основных подходов, определяющих типы бизнес-моделей и условия их формирования.

Одними из первых различные типы бизнес-моделей (в терминологии авторов – моделей прибыльности) выделили Сливотски, Моррисон и Андельман [Slywotzky, Morrison, Andelman, 1997]. Согласно их подходу, бизнес-модель должна быть обязательно ориентирована на потребителя, поскольку именно это позволяет получать прибыль. Авторы описывают ряд моделей получения прибыли, характерных для различных отраслей экономики. Исследование является качественным, основано на case-study и дает представление о множестве способов получения прибыли. Однако авторы не пытаются каким-то образом классифицировать эти модели, ввести стройную логику в процесс выбора или тестирования моделей для обоснования выбора.

В противовес этому типология «Архетипы бизнес-моделей MIT» (The MIT Business Model Archetypes (BMAs)) [Weill et al., 2004] дает очень четкое и структурированное представление об архетипах бизнес-моделей, основан-

ное на объединении двух факторов: прав собственности на активы (креатор (создатель активов), дистрибьютор, ландлорд (собственник или владелец активов, арендодатель) и брокер) и видов вовлеченных в бизнес активов (финансовых, физических, нематериальных или человеческих) (табл. 1).

Таблица 1. 16 детализированных архетипов бизнес-моделей

Базовые архетипы бизнес-модели	Какие виды активов вовлечены в бизнес?			
	Финансовые	*Физические*	*Нематериальные*	*Человеческие*
Креатор (*создатель*)	Предприниматель	Производитель	Изобретатель	Создатель человеческих ресурсов*
Дистрибьютор	Финансовый трейдер	Оптовик / розничный торговец	Продавец интеллектуальной собственности	Дистрибьютор человеческих ресурсов*
Ландлорд (*арендодатель*)	Финансовый ландлорд (банкир)	Арендодатель физических активов	Собственник интеллектуальных активов	Контрактор (подрядчик)
Брокер	Финансовый брокер	Брокер физических активов	Брокер интеллектуальных активов	Брокер человеческих ресурсов

* Модели являются нелегальными в США и в большинстве других стран, поскольку предполагают продажу людей. Здесь они используются только в целях логической законченности классификации.

Источник: Weill P. et al. [2004].

Данная типология фактически позволяет на самых первых этапах анализа бизнес-модели компании определить ее архетип и соответствующую ему структуру ключевых ресурсов и компетенций, а также функцию субъекта в цепочке создания ценности. Подход хорошо работает в целях для анализа бизнес-модели крупных корпораций, состоящих из большого числа бизнес-единиц, реализующих бизнес-модели разных архетипов. В результате анализа имеется возможность изменения структуры активов для получения максимального синергетического эффекта. Однако данный подход не подходит для более глубокого анализа бизнес-процессов на предприятии, а следовательно, не может дать ответ на вопрос, как формируется прибыль и что необходимо изменить в организации бизнеса внутри конкретного предприятия.

Достаточно известным подходом к классификации бизнес-моделей инновационной деятельности является подход Х. Чесброу (Business model framework (BMF) [Chesbrough, 2006]. Его классификация основана на использовании двух основных параметров: масштаба инвестиций в бизнес и

степени инновационной открытости компании. Наиболее широко известными моделями Х. Чесброу стали модели «закрытых» и «открытых» инноваций, определяющих степень вынесения компанией процессов НИОКР за свои границы (степень аутсорсинга НИОКР).

Последующие работы и подходы в области построения бизнес-моделей были более технологичными и содержали конкретные указания и алгоритмы построения бизнес-моделей, выделяли ключевые элементы бизнес-моделей и описывали механизмы их взаимодействия [Кондратьев, Лоренц, 2006; Калянов, 2006; Юлдашева и др., 2007; Johnson et al., 2008; Остервальдер, Пинье, 2012].

Анализ достоинств и недостатков подходов, позволил синтезировать новую структуру бизнес-модели (рис. 2).

Рис. 2. Элементы бизнес-модели предпринимательской структуры

Источник: Юдин, Юлдашева [2012].

Следует отметить важность включения в модель таких элементов, как цепочка ценности, показатели миграции ценности и риски. Необходимость моделирования цепочки ценности связана с тем, что она позволяет обосновать оптимальный вариант организации бизнеса, т.е. использования ресурсов и преимуществ бизнес-партнеров. Детальный анализ основных составляющих цепочки ценности (операций) позволяет принимать решения о необходимости их аутсорсинга. На анализ цепочки ценности накладывается анализ цепочки стоимости (затрат на операции). Таким образом обосновывается определенная структура партнеров по бизнесу и организационная форма бизнеса.

Показатели миграции ценности впервые предложил анализировать А. Сливотски [Сливотски, 2006]. Он ввел показатель привлекательности бизнес-модели как отношение рыночной стоимости компании и оборота. Каждая бизнес-модель может иметь свой состав характерных показателей, смысл которых состоит в контроле эффективности текущей бизнес-модели компании.

Четко сформулированные для каждой бизнес-модели риски позволят менеджерам держать их в постоянном поле зрения и искать способы их избежания или снижения.

Таким образом, предлагаемый подход является синтезом существующих, но выделяет три новых элемента (цепочку ценности, показатели миграции ценности и риски), детализирующих бизнес-модель и позволяющих рассматривать ее не как совокупность отдельных элементов, а как единое целое. Цепочка ценности связывает все элементы бизнес-модели через анализ процесса (этапов) создания ценности и задействованных на каждом этапе ресурсов (затрат), компетенций и партнеров. Показатели миграции ценности и риски позволяют оценить эффективность существующей бизнес-модели, принять решение о необходимости ее модернизации.

Основные результаты

Модель была протестирована на примере рынка кожгалантерейной продукции [Юлдашева и др., 2012]. Анализ рынка кожгалантерейной продукции позволил выделить четыре бизнес-модели:

1-я бизнес-модель – западная (модель «бренд-оператора»). Западные компании оперируют в высоком ценовом сегменте, продвигают собственный бренд, используют производственный аутсорсинг. Изделия характеризуются высоким качеством и высокой ценой. Для дистрибьюции собственных изделий такие компании, как правило, используют розничный франчайзинг или собственную розничную сеть по всему миру.

Данная модель эксплуатирует модель потребительской ценности со следующей структурой: бренд – 50%, товар – 25%, сервис – 25%. Основной упор в продвижении сделан на достижение высокой известности и престижности бренда.

2-я бизнес-модель – отечественный производитель кожгалантерейной продукции: имеет свою торгую марку, которую не продвигает, ориентируется на оптимальное соотношение цены и качества (50% цена + 50% качество). Производитель работает с оптовыми и розничными компаниями по всей стране. Такая бизнес-модель может рассматриваться и как «производство по

аутсорсингу», поскольку фактически производитель, не имея собственного бренда, выступает для многих розничных сетей лишь как поставщик.

3-я бизнес-модель – российский розничный торговец «ритейлер» – работает с российскими и иностранными поставщиками, имеет свой бренд (но не продвигает его активно), иногда может иметь собственное производство, а может заказывать производство продукции по аутсорсингу азиатским производителям. Для ритейлера главные конкурентные преимущества складываются в области развития взаимоотношений с поставщиками, поскольку это позволяет получать «бесплатные» оборотные средства (отсрочки платежа, предоставление продукции на реализацию), а также в области управления лояльностью покупателей. Ритейлер стремится увеличить свою розничную сеть. Структура потребительской ценности ритейлера – цена (40%) + качество (40%) + сервис (20%).

4-я бизнес-модель – розничный интернет-магазин. Структура потребительской ценности: сервис (50%) + качество (25%) + цена (25%). Открытие интернет-магазина не требует больших инвестиций, однако требует высокой организации бизнеса и хорошего интернет-маркетинга. Серьезной проблемой может стать вопрос оплаты покупки, а также возврата купленного товара. Этот бизнес в данный момент является наиболее быстрорастущим.

Литература

Остервальдер А., Пинье И. Построение бизнес-моделей. Настольная книга стратега и новатора. М.: Альпина, 2012.

Сливотски А., Моррисон Д. Маркетинг со скоростью мысли. М.: Эксмо, 2003.

Сливотски А. Миграция ценности. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2006.

Сооляттэ А.Ю. Бизнес-модели на основе многосторонних платформ: инновации, революционно преобразующие бизнес // Менеджмент инноваций. 2011. № 2. С. 88–93.

Юлдашева О.У., Никифорова С.В., Полонский С.Ю. Методология организации бизнеса на основе цепочки по созданию потребительской ценности // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия «Менеджмент». Вып. 2. 2007. С. 32–48.

Юлдашева О.У., Юдин О.И., Прокопцов В.Е. Маркетинговые стратегии бизнес-моделирования // Проблемы современной экономики. 2012. № 4. С. 235–238.

Юдин О.И., Юлдашева О.У. Моделирование цепочки по созданию потребительской ценности // Проблемы современной экономики. 2012. № 1. С. 218–222.

Bruhn M. Relationship Marketing. Prentice Hall, 2003.

Cherian E. Electronic Business: The Business Model Makes the Difference // Proceedings of the Eighth European Conference on Information Technology Evaluation / D. Remenyi, A. Brown (eds.). Oriel College Oxford, 2001. P. 171–174.

Gibson C.F., Nolan R.L. Managing the Four Stages of EDP Growth // Harvard Business Review. 1974. No. 52 (1). P. 76–88.

Hedman J., Kalling T. The Business Model Concept: Theoretical Underpinnings and Empirical Illustrations // European Journal of Information Systems. 2003. No. 12. P. 49–59.

Johnson M.W., Christensen C.M., Kagermann H. Reinventing Your Business Model // Harvard Business Review. 2008 (December).

Nolan R.L. Managing the Crises in Data Processing // Harvard Business Review. 1979. No. 57 (2). P. 115–126.

Slywotsky A.J., Morrison D.J., Andelman B. The Profit Zone: How Strategic Business Design Will Lead you to Tomorrow's Profits. N. Y.: Times Business, 1997.

The Corporation of the 1990s: Information Technology and Organizational Transformation / M.S. Morton (ed.). Oxford University Press, USA, 1991.

Weill P., Malone T.W., D'Urso V.T., Herman G., Woerner S. Do Some Business Models Perform Better then Others? A Study of the 1000 Largest US Firms. MIT Sloan School of Management Working Paper, 2004.

НАУКА
И ИННОВАЦИИ

И.В. Абанкина[1],
Ф.Т. Алескеров[2],
В.Ю. Белоусова[3],
К.В. Зиньковский[1],
С.Г. Кисельгоф[2],
С.В. Швыдун[4]

ТИПОЛОГИЯ РОССИЙСКИХ ВУЗОВ С УЧЕТОМ ИНДИКАТОРОВ НАУЧНОЙ И ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ[5]

Организационный ландшафт современного высшего образования значительно более разнообразен чем 50 лет назад. Такие признаки, как усложнение структур, увеличение разнообразия образовательных программ, расширение активности за пределы локального и национального рынков, появление новых видов деятельности и предпринимательских инициатив свидетельствуют о том, что процессы дифференциации вузов как организаций нарастают. Этот процесс в значительной степени усиливается под влиянием на вузы их ключевых стейкхолдеров.

Повышенные ожидания, экономическое давление на вузы и усиление отраслевой конкуренции способствуют возникновению разнообразия стратегий адаптации и развития вузов в новых условиях, возникновению разных типов учебных заведений. Как следствие этого – университеты в разной степени и разными способами реализуют ожидания всех или части стейкхолдеров, в том числе относительно науки, образовательной деятельности, участия в развитии экономики и общества.

---

[1] Институт развития образования НИУ ВШЭ.

[2] Департамент математики на факультете экономики, Международная научно-учебная лаборатория анализа и выбора решений.

[3] Институт статистических исследований и экономики знаний (ИСИЭЗ) НИУ ВШЭ.

[4] Международная научно-учебная лаборатория анализа и выбора решений.

[5] Доклад подготовлен в рамках проекта «Формирование системы мониторинга экономики науки для оценки состояния сферы науки и технологий и демонстрации новых научных достижений» (государственный контракт Минобрнауки России от 26 сентября 2011 г. № 13.521.12.1011). Работа была частично поддержана Международной научно-учебной лабораторией анализа и выбора решений, Лабораторией экономики инноваций ИСИЭЗ и Институтом развития образования в рамках программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ в 2012 г.

Существующие в настоящее время международные и национальные рейтинги вузов не решают задачи их разделения на типы. Исследователями из разных стран разрабатываются и уже предложены различные типологии вузов. Тем не менее разработка типологии вузов, с помощью которой можно было бы структурировать и описывать их разнообразие, остается актуальной как для исследователей высшего образования, так и для разработчиков политик в области высшего образования. Адекватная типология вузов должна облегчить разработку эффективных программ развития высшего образования в стране.

Вопросом разработки типологии вузов за рубежом занимаются сравнительно недавно. Например, в США с 1970 г. используется классификация вузов, предложенная Фондом Карнеги. Первоначально она была создана для исследовательских целей. На американском образовательном рынке существовало большое количество вузов самого разного размера, профиля и т.д. Для изучения и анализа требовалось разделить их на группы. Классификация постепенно совершенствовалась и к настоящему времени стала одним из самых авторитетных источников при классификации вузов в США. Она используется для решения множества прикладных задач: при выдаче грантов, вступлении вузов в консорциумы, для оценки «качества» вузов и т.п. [McCormick, Zhao, 2005].

В свою очередь, в работе Скотта [Scott, 1995] описывается пример одного из вариантов классификации вузов по возрасту и истории возникновения, принятого в Великобритании:

1. Оксфорд и Кембридж.
2. Университет Лондона.
3. Университеты, основанные в викторианскую эпоху.
4. Университеты на рубеже XIX и XX вв. («redbricks»).
5. Университеты, отстроенные с нуля в 60-е годы XX в.
6. Технологические университеты и бывшие технологические колледжи.
7. Новые университеты (бывшие политехнические).

Хауэллзом с соавторами [Howells et al., 2008] была предпринята попытка построения типологии вузов без привязки к истории их развития и другим априорным характеристикам. Для этого использовалась кластеризация по уровням развития вузов по различным направлениям: образованию, научным исследованиям, инновационной деятельности, социальному влиянию вуза, выявленным в ходе исследования.

В континентальной Европе в настоящее время не существует единого подхода к типологии университетов. В рамках Болонского процесса была проведена работа по унификации/установлению соответствия выдаваемых степеней, однако в разных странах по-прежнему используются различные классификации учреждений среднего специального и высшего образования,

во многом основанные на исторически сложившейся традиции. Тем не менее организации Европейского союза, занимающиеся проблемами образований, обсуждают необходимость создания единой типологии вузов.

Так, в Университете Твенте в течение последних 10 лет проводится независимое исследование, направленное на построение типологии вузов. Собственно сама типология вузов в настоящее время не построена, однако сформирован список показателей, сгруппированных по тематическим разделам: образование и обучение, студенты, исследовательская деятельность, региональное взаимодействие, вовлеченность в обмен знаниями, международная деятельность [University of Twente, 2005].

Типология, разработанная на Филиппинах и описанная Бернардо [Bernardo, 2003], представляет определенный интерес применительно к российскому образовательному рынку, поскольку цели и условия ее построения сравнимы с отечественными. В частности, одной из основных целей построения филиппинской классификации учреждений высшего образования было выявление организаций, имеющих достаточный потенциал исследовательской деятельности. Кроме того, структура системы образовательных учреждений на Филиппинах характеризуется большой разнородностью. В частности, имеется довольно большое количество узкоспециализированных вузов, например сельскохозяйственные колледжи, школы авиации и др.

В работах российских исследователей также предлагаются классификации вузов не только по формальным, но и по существенным признакам (т.е. речь идет, действительно, о типологии вузов). Как минимум в двух работах предлагаются типологии, построенные на эмпирических данных, полученных в результате проведения собственных исследований:

- типология на основе стратегии адаптации вузов, определяемая по сочетаниям характеристик их ресурсной обеспеченности и результативности [Титова, 2008];
- типология на основе экономической модели вуза [Абанкина и др., 2010].

Таким образом, анализ существующих типологий выявил, что наибольший интерес для исследователей и практиков представляют классификации, отражающие различные аспекты функционирования университетов. Это касается научной, образовательной и инновационной активности российских университетов, которая может быть охарактеризована индикаторами не только результатов, но и ресурсной обеспеченности.

Информация для разработки типологии вузов, предлагаемой в настоящем исследовании, была взята из базы данных мониторинга деятельности образовательных учреждений высшего профессионального образования в сфере исследований и разработок и кооперации с организациями предпринимательского сектора, данных по вузам Министерства образования и науки

Российской Федерации за отчетный период, а также данных из открытых источников (проект «Общественный контроль за процедурами приема в вузы как условие обеспечения равного доступа к образованию»).

В результате для кластеризации были использованы данные по пяти показателям[6]:

1) средний балл ЕГЭ у студентов, зачисленных на 1-й курс в отчетном году (ЕГЭ);

2) удельный вес молодых сотрудников в общей численности профессорско-преподавательского состава (ППС). Под молодыми сотрудниками понимались сотрудники до 30 лет без ученой степени, кандидаты наук до 35 лет и доктора наук до 40 лет;

3) удельное бюджетное финансирование в отчетном году (УБФ);

4) суммарный контингент обучающихся (бюджетные и коммерческие места);

5) удельный вес средств на исследовательскую работу, полученных из внебюджетных фондов, в общем объеме средств на исследования и разработки.

Таким образом, несмотря на небольшое число параметров, кластеризация раскрывает потенциал вузов в ключевых областях деятельности. Так, показатель УБФ характеризует образовательную и научную деятельность вуза, так как учитывает все бюджетные расходы, в том числе те, которые идут на науку и образование. Показатель ЕГЭ отражает не только образовательный потенциал вуза, но и его принципиальную возможность вовлекать студентов в научную работу (с точки зрения качества студентов). Удельный вес молодежи в общей численности ППС среди кандидатов и докторов наук позволяет оценить способность вуза расширять существующие и начинать новые научные прикладные и фундаментальные проекты.

О степени вовлеченности вузов в прикладные исследования можно судить по показателю удельного веса средств на исследования и разработки, полученных из внебюджетных фондов, в общем объеме средств, выделенных на эти цели. Наконец, размер вуза (суммарный контингент обучающихся) свидетельствует об его экономической устойчивости и одновременно накладывает ограничения на возможности качественного обучения в вузе и вовлечения студентов в исследования. Вузы, обладающие качественными студентами, сбалансированным составом преподавателей, а также определенными финансовыми возможностями для ведения научно-исследовательской рабо-

---

[6] Набор показателей был выбран с учетом целей построения классификации (выделение групп, однородных по возможностям, для инновационного развития, ведения научной и образовательной деятельности), а также особенностей имеющихся данных.

ты имеют более высокий потенциал, чем вузы, не имеющие всего этого потенциала или его части.

Для проведения расчетов использовали метод иерархической кластеризации. Данные по каждой переменной были предварительно преобразованы в шкалу 0–100. В качестве метрики различия между объектами и кластерами использовалось евклидово расстояние. Для объединения кластеров использовали метод Варда.

На рис. 1 представлены профили полученных кластеров (по средним значениям показателей в каждом кластере).

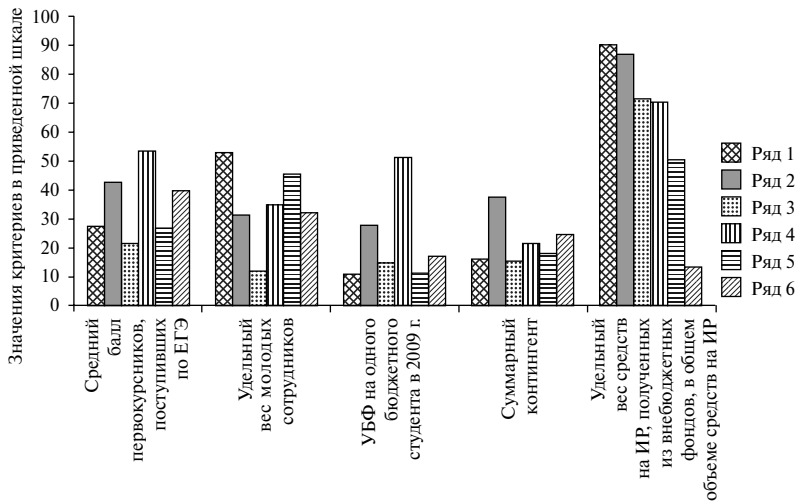


Рис. 1. Профили полученных кластеров: визуальное представление

Краткая характеристика получившихся групп объектов кластеризации и типологии вузов, построенной на основе имеющихся эмпирических данных:

1. **Кластеры 1 и 3.** Вузы небольшого размера, принимают студентов с низким уровнем ЕГЭ, значительная часть финансирования научной деятельности осуществляется из внебюджетных фондов. Кластер 1 характеризуется практически 100%-м финансированием научной деятельности из внебюджетных источников и очень высоким удельным весом молодых сотрудников ППС в общей когорте ППС. Вузы, входящие в эти два кластера, были отнесены к категории «*нишевых высших учебных заведений*», которые обладают ограниченным потенциалом научно-исследовательской деятельности.

2. **Кластер 5.** В этот кластер входят вузы от маленького до среднего размера (до 10 тыс. студентов). Качество приема низкое, значительная доля молодых сотрудников ППС, при этом финансирование науки осуществляется из бюджетных и внебюджетных фондов приблизительно в равных долях. Этот тип университетов был определен как вузы «*неопределенной позиции*». Он отчасти похож на «нишевые вузы». Однако для этих вузов характерен низкий (но не равный нулю) потенциал научно-исследовательской деятельности.

3. **Кластер 2.** Крупные вузы, прием студентов в основном с хорошими баллами ЕГЭ, наука финансируется преимущественно из внебюджетных источников. Вузы данного типа («*маркет-лидеры*») ведут активный маркетинг образовательной деятельности и получают выгоды от ее масштаба. Такие университеты способны концентрировать ресурсы на определенных направлениях исследований и инновационных проектах.

4. **Кластер 4.** Эта группа вузов характеризуется очень высоким удельным бюджетным финансированием и высоким средним баллом принимаемых абитуриентов. Такие вузы обладают наивысшим среди всех типов потенциалом к научно-исследовательской деятельности. Они были определены в категорию «*потенциальных и реальных научно-образовательных вузов-лидеров (НО-лидеры)*».

5. **Кластер 6.** Вузы среднего размера (несколько меньше вузов кластера 2, но крупнее остальных). Высокое качество приема. Удельное бюджетное финансирование в среднем по кластеру несколько выше, чем в других группах, однако по этому показателю кластер неоднороден. Отличительной особенностью данного кластера является практически полное финансирование науки из внебюджетных источников. Эти вузы получили название «*вузы на хорошем счету (вузы-бренды)*».

Соотнесение профилей вузов и полученной кластеризации приведено в табл. 1

Таким образом, проведенный анализ показал, что наиболее востребованными зарубежными типологиями вузов для лиц, принимающих управленческие решения, являются те из них, которые учитывают разнообразие видов деятельности вузов. В российском контексте речь идет о научной, образовательной и инновационной деятельности. Срезы различных видов деятельности вузов могут быть отражены не только с помощью показателей результатов, но и показателей их ресурсной обеспеченности. В этом случае типология фиксирует тип потенциала вуза, его возможность реализовать определенные виды деятельности.

Кроме этого, в работе на основе эмпирических данных были выделены следующие типы российских университетов с учетом индикаторов их научной и инновационной деятельности: «нишевые вузы», «университеты не-

Таблица 1. Соотнесение профилей вузов и полученной кластеризации

Номер кластера	Архи-тек-турный	Гумани-тарный	Класси-ческий	Педагоги-ческий	Социально-экономи-ческий	Техниче-ский	Всего
1	2	2	7	11	4	10	36
2	1	2	13	1	11	9	37
3	2	1	9	5	1	14	32
4	0	3	2	0	2	11	18
5	3	1	11	8	2	17	42
6	4	3	17	8	5	17	54
Всего	12	12	59	33	25	78	219

определенной позиции», «маркет-лидеры», «потенциальные научно-образовательные лидеры», «вузы на хорошем счету». Такая типология, дополненная расчетом реализации потенциала вузов, позволяет получить многомерную картину их стратегического разнообразия и успешности тех или иных стратегий.

Литература

Абанкина И.В., Абанкина Т.В., Николаенко Е.А. и др. Экономическое положение вузов в условиях бюджетной реформы, повышения автономии и введения ЕГЭ. М.: ГУ ВШЭ, 2010.

Титова Н.Л. (ред.). Стратегии развития российских вузов: ответы на новые вызовы. М.: МАКС Пресс, 2008.

Bernardo A.B.I. Towards a Typology of Philippine Higher Education Institutions. Manila: Commission on Higher Education, 2003.

Howells J., Ramlogan R., Cheng S-L. The Role, Context and Typology of Universities and Higher Education Institutions in Innovation Systems: A UK Perspective. MIoIR Discussion Paper. University of Manchester, 2008.

McCormick C., Zhao C. Rethinking and Reframing the Carnegie Classification // Change. 2005. Sept.-Oct. P. 51–57. <http://classifications.carnegiefoundation.org/downloads/rethinking.pdf>

Scott P. The Meanings of Mass Higher Education. Buckingham: Open University Press, 1995.

University of Twente. Institutional Profiles Towards a Typology of Higher Education Institutions in Europe. 2005. <http://www.utwente.nl/mb/cheps/research/projects/ceihe/publications/socratesceiheinstitutionalprofiles.pdf>

А.Ю. Баранов,
Т.Г. Долгопятова

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»

ИННОВАЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ ФИРМ И ДЕЛОВАЯ КОРРУПЦИЯ В СТРАНАХ С ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКОЙ: ЭМПИРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ[1]

Постановка проблемы

Множество факторов формирует стимулы предприятий к внедрению инноваций, определяет его успех или неудачу (способности компании создать и применить новые технологии, продукты, методы управления и маркетинга); особенности рынков (наличие спроса на инновационные продукты и услуги, стимулирующая их производство конкуренция); государственную политику по формированию национальных инновационных систем и меры поддержки инноваций. Не стоит забывать и о деловом климате, общих условиях ведения бизнеса в стране (регионе). Предприятия, которые пытаются осуществлять инновации, в экономиках со слабыми институтами сталкиваются с более серьезными административными барьерами, чем стагнирующие фирмы. Инновационные фирмы вынуждены преодолевать барьеры ведения бизнеса и могут прибегнуть для этого к коррупционным действиям.

Несовершенная деловая среда присуща не только России, но и другим странам с переходной экономикой, большинство из которых отличает довольно высокий уровень коррупции. Наше исследование ставит своей целью выявить и эмпирически оценить связи между инновационной активностью фирмы и состоянием ее делового климата с выделением отдельного компонента – коррупции. Исследование опирается на данные проекта «Business

[1] Доклад подготовлен в рамках работы над темой Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ «Институциональное развитие промышленных предприятий в переходной экономике» в 2012–2013 гг. Авторы признательны за комментарии участникам XIV Международной научной конференции НИУ ВШЭ.

Environment and Enterprise Performance Survey» (BEEPS) Всемирного банка и Европейского банка реконструкции и развития за 2009 г. Опрос охватил 12 тыс. руководителей предприятий в 28 бывших социалистических странах и Турции.

В обследовании превалировали малые и средние фирмы. Среднее число занятых на полном рабочем дне по выборке составило 126 человек (медиана – 27 человек), только 4,3% имели 500 и более занятых. В опрос вошли нефинансовые предприятия 18 видов экономической деятельности, которые сгруппированы в четыре отрасли (рис. 1) (подробнее о формировании выборки см.: [EBRD-World Bank, 2011]).

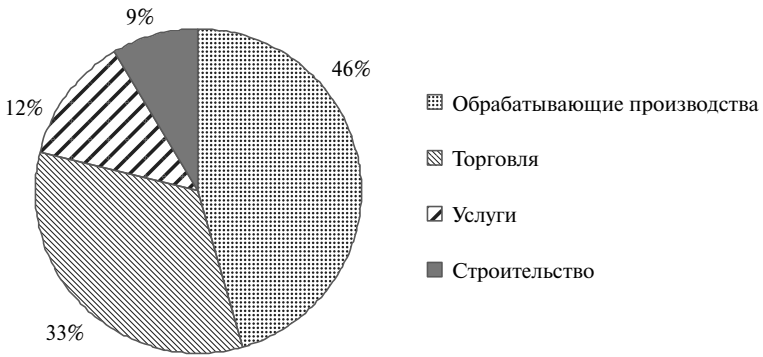


Рис. 1. Распределение фирм выборки по отраслевой принадлежности

Коррупция, регулирование и инновации

Известно множество определений коррупции, например, в работе [Ko, Samajdar, 2010] приведено 17 определений. Консенсус по определению коррупции такой: коррупция – это действия, при которых полномочия должностного лица направлены на получение личной выгоды, нарушая «правила игры» (закон и мораль) [Jain, 2001]. Также широко используется определение организации Transparency International: злоупотребление вверенной властью ради личной выгоды [The Anti-Corruption, 2009]. Обычно выделяют три вида коррупции: политическую, законодательную и административную. Последняя включает деяния, совершенные бюрократами (администраторами) в процессе их взаимодействия с начальством (политической элитой) или с обществом. В самом распространенном виде она представляет собой «мелкую коррупцию», когда граждане или представители бизнеса вынуждены да-

вать взятки за получение услуг, чтобы ускорить бюрократические процедуры либо получить незаконные услуги. Взаимодействие представителей фирм и чиновников относится к административной коррупции (если это не сверхкрупные компании, напрямую лоббирующие законопроекты).

Существование коррупции предполагает сосуществование трех элементов: наличие у кого-либо дискреционной власти и экономической ренты, ассоциированной с этой властью, причем рента должна быть в такой форме, что заинтересованное лицо могло бы ее присвоить, а также плохо функционирующей правоохранительной системы, которая не обеспечивает необходимую вероятность обнаружения/наказания за нарушения. Дискреционная власть ассоциирована с регулированием, которое сосредоточивает ее в руках тех, кто разрабатывает правила и обеспечивает их выполнение. В работе Джонсона с соавторами [Johnson, Kaufmann, Zoido-Lobaton, 1998] эмпирически продемонстрировано, что чем больше дискреционной и регулирующей власти у чиновников, тем к бóльшей нагрузке на бизнес, бóльшей коррупции и бóльшим стимулам для него перемещаться в теневую сферу это приводит.

Существуют эмпирические исследования, посвященные влиянию коррупции на экономический рост и производительность на макроуровне, но связи коррупции и инноваций уделялось мало внимания. Эта связь рассматривается (на уровне стран, с помощью готовых индексов) в статье Анохина Шульца [Anokhin, Schulze, 2009]. Авторы выстраивают логическую цепочку между инновациями, предпринимательством, коррупцией и институциональной средой, считая одним из ее важных компонентов контроль над коррупцией. Он увеличивает шансы на то, что успешный предприниматель сможет присвоить себе бóльшую долю прибыли и тем самым увеличивает предпринимательскую и инновационную активность. Авторам удалось выявить позитивную вогнутую связь между контролем над коррупцией и страновой величиной предпринимательской активности.

Инновации: измерение и факторы, влияющие на их проведение

Под инновацией понимают новый или значительно улучшенный продукт или услугу, выведенный на рынок, либо новый или значительно улучшенный процесс, запущенный внутри предприятия. Инновации подразделяются на продуктовые, процессные, маркетинговые и организационные. Инновационной считается фирма, которая в наблюдаемый период осуществляла инновационную деятельность хотя бы по одному направлению из четырех [Oslo Manual.., 2005]. Для измерения инноваций часто используют

количество патентов, затраты на проведение НИОКР, а также прибегают к опросам руководителей предприятий [Romijn, Albaladejo, 2002; Ребязина и др., 2011].

Существует обширный набор факторов, протестированных в литературе, для объяснения различий в инновационной деятельности фирм. Исследователи подразделяют эти факторы на две группы: внутренние (характеристики фирмы) и внешние (характеристики среды). Один из часто исследуемых внешних факторов – интенсивность конкуренции. В одних работах ее рассматривают как стимул инноваций [Romijn, Albaladejo, 2002], в других [Landry, Amara, Lamari, 2002] – показывают, что интенсивность конкуренции отрицательно связана с инновационной активностью, так как снижает монопольную ренту. Была обнаружена перевернутая *U*-образная связь и продемонстрировано, что высокая конкуренция оказывает разнонаправленное влияние на инновационное поведение фирмы в зависимости от структуры рынка [Aghion et al., 2005].

В качестве внутренних факторов, воздействующих на уровень инновационной активности, чаще всего рассматриваются четыре приведенных ниже.

1. Размер фирмы. Крупные фирмы более диверсифицированы, имеют лучший доступ к внешнему финансированию, могут тратить на НИОКР меньшую долю своего дохода по сравнению с небольшими фирмами, получать экономию от масштаба и разнообразия. Крупные компании обладают устойчивостью к инновационным рискам, могут позволить себе какое-то время иметь отрицательные финансовые результаты внедрения инноваций. Однако олигополистическое положение крупных игроков может дестимулировать их заниматься инновациями. Была выявлена положительная связь размеров и инновационной активности с убывающей отдачей от размера [Audretsch, Acs, 1991].

2. Наличие у фирмы иностранного собственника. Оно часто свидетельствует об импорте технологий, передаче управленческих навыков и опыта. Однако было продемонстрировано [Bishop, Wiseman, 1999], что иностранное владение оказывает косвенный отрицательный эффект на инновационную активность фирмы, поскольку большинство разработок выполняется в стране, где находится штаб-квартира, а в другие страны переносится только производство.

3. Выход фирмы на зарубежные рынки. Как правило, авторы обнаруживают положительную связь между ее ориентацией на международные рынки и различными измерителями инновационности [Romijn, Albaladejo, 2002; Landry, Amara, Lamari, 2002; Голикова, Гончар, Кузнецов, 2012].

4. Человеческий капитал предприятия. Было отмечено [Acs, Audretsch, 1988], что фирма, ориентированная на разработку и производство инновационных продуктов, будет нанимать больше дорогостоящих высокообразованных специалистов. В статье человеческий капитал оценивается как доля инженеров и ученых среди всех работников фирмы, и этот показатель оказался положительно связан с индикаторами ее инновационности [Romijn, Albaladejo, 2002].

Эмпирический анализ: гипотезы и переменные

Предпринимательский климат может быть отражен агрегированными характеристиками (страновыми, региональными) и индивидуальными, на уровне фирмы. Мы располагаем оценками респондентов микросреды ведения их бизнеса. Контролируя иные факторы инновационной деятельности, влияющие на вероятность ее осуществления, можно выявить связи между ней и этими оценками.

Две ключевые гипотезы исследования характеризуют деловой климат фирм-инноваторов.

Гипотеза 1. Административные барьеры служат бóльшим препятствием для инновационных фирм, поскольку им чаще приходится сталкиваться с получением каких-либо разрешений. Для разных типов инноваций сила положительной связи между ними и преодолеваемыми фирмой административными барьерами может различаться: она ярче всего проявится для продуктовых нововведений, связанных с выходом на рынки.

Гипотеза 2. Размер взяток зависит от дискреционной власти, а следовательно, от типа разрешений, а не от типа агента, обращающегося за ними. Более высокие барьеры (при подтверждении первой гипотезы) будут сопровождаться бóльшим распространением коррупции. Возможно и альтернативное предположение: чиновник адаптирует свои запросы под конкретного бизнесмена с учетом прошлой истории взаимодействий, «богатства» бизнеса, его вовлеченности в неформальные отношения. *При прочих равных* условиях взятки за получение разрешений и преференций берут одинаково как с инновационных, так и с не внедряющих инновации предприятий.

Другие факторы, которые могут воздействовать на внедрение инноваций, включены в анализ в качестве дополнительных объясняющих и контрольных переменных, для которых сформулирован ряд частных предположений.

1. Предприятия, имеющие выход в глобальную экономику, более инновационны. И фирмы-экспортеры, и предприятия с иностранным участием характеризуются более высоким уровнем инновационной активности.

2. Чем лучше ресурсные характеристики фирмы, тем выше вероятность ее инновационного поведения. Более крупные предприятия и/или обладающие персоналом более высокого качества, будут более инновационными.

3. Чем выше уровень конкуренции, тем скорее фирмы прибегают к инновациям. Мы остановились на этом предположении, поскольку в большинстве переходных стран (может быть, кроме членов ЕС) пока трудно ожидать очень высокой конкуренции.

В качестве контрольных переменных взяты отраслевая и страновая принадлежности, последняя служит грубым отражением институциональной среды, в частности, общего уровня коррупции.

В BEEPS 2009 г. нет вопросов, характеризующих все четыре типа инноваций, выделяемых рекомендациями Oslo Manual. Для отнесения фирмы к когорте инновационных мы взяли три первичных индикатора:

- наличие затрат на НИОКР как внутри предприятия, так и на аутсорсинге, которые связаны с процессными и продуктовыми инновациями (затраты имели место на каждом четвертом предприятии выборки);
- факт выведения на рынок за последние три года нового продукта или услуги (наличие продуктовых инноваций отметили почти 54% респондентов);
- наличие у фирмы международного сертификата системы менеджмента качества ИСО или процесс его получения как индикатор организационных инноваций (28% фирм).

Эти индикаторы представляют собой дихотомические переменные (1 – получен положительный ответ, 0 – получен отрицательный ответ или ответа на вопрос нет), которые слабо коррелированы.

Для характеристики административных барьеров сформированы три количественные переменные: оценка сложности государственного регулирования как препятствия для ведения бизнеса; затраты времени на дела, связанные с проверками, получением разрешений, обязательных сертификатов и лицензий; количество проверок предприятия, прошедших в течение последнего года. Оценка расходов фирмы на неформальные платежи или подарки должностным лицам для ускорения их решений в разных областях («сдвинуть дело с мертвой точки») позволила создать дамми-индикатор административной коррупции. Он принимает значение 1, если респондент сообщил положительное число, и 0, если респондент ответил, что никаких платежей не совершается. Количественная оценка намеренно не использовалась, так как ее достоверность существенно ниже.

Качество персонала оценивается долей работников с высшим образованием в компании, выход на зарубежные рынки – долей продаж, приходящихся на экспорт, а иностранное участие – дамми-переменной наличия

иностранного (со)владельца. Определяя силу конкуренции, мы прибегли к оценкам респондентов для построения агрегированного показателя, характеризующего давление конкуренции при принятии решения о выводе на рынок нового продукта (услуги) или о снижении издержек со стороны местных либо иностранных конкурентов (1 – давление слабое, 4 – очень сильное).

Размер предприятия отражается группировкой по числу занятых: микро-фирмы менее 10 работников (21% выборки); малые фирмы – от 10 до 49 (42%); средние – от 50 до 249 (27%) и крупные – 250 и более работников (10% выборки). Отраслевая принадлежность характеризуется разбиением предприятий на четыре отрасли, кроме того, для каждой страны были введены дамми-переменные[2].

Гипотезы тестировались методом бинарной логистической регрессии. Созданы три уравнения, в которых зависимой выступает переменная, характеризующая один из типов инноваций (1 – есть такой вид инноваций, 0 – нет или нет ответа).

Результаты анализа

Как показывают расчеты (табл. 1)[3], налицо барьеры государственного регулирования при выводе нового продукта на рынки и осуществлении затрат на НИОКР, тогда как фирмы с сертификатами ИСО не воспринимают это регулирование как препятствие. Заметим, что сертификация является добровольной и проводится специально аккредитованными негосударственными структурами. Однако затраты времени на преодоление барьеров были весомыми для каждого из типов инноваций. От проверок чуть больше страдают только фирмы, занимающиеся продуктовыми инновациями. Что касается коррупции – необходимость давать взятки за преодоление препятствий оказалась положительно связанной исключительно с выводом новых продуктов на рынок. Расчеты в разрезе отраслей продемонстрировали устойчивость результатов, полученных в отношении коррупционного бремени.

В итоге обнаружена повышенная административная и коррупционная нагрузка при продуктовых инновациях, тогда как при организационных нововведениях среда наиболее благоприятна. Для других факторов подтвердились ожидания по поводу конкуренции как стимула к инновациям, по-

---

[2] Подробное описание независимых переменных см.: [Баранов, Долгопятова, 2013].

[3] Рассчитывались и другие спецификации с включением альтернативных измерителей коррупции и административных барьеров; модели также оценивались в разрезе отраслей для проверки устойчивости результатов.

ложительной роли размеров бизнеса и качества персонала. Противоречива роль глобализации. Наличие иностранных совладельцев значимо для организационных и продуктовых инноваций, но не при проведении НИОКР, что согласуется с мнением экспертов о проведении исследований и разработок в стране-доноре. Размер экспорта незначим при проведении организационных инноваций, но в случае продуктовых – его влияние даже негативно. Возможно, что успешные экспортеры и не нуждаются в них, тогда как другие фирмы пытаются расширить спрос за счет продуктовой диверсификации.

Проведение инноваций чаще присуще обрабатывающим производствам по сравнению с другими видами деятельности (при сертификации по ИСО от производства значимо не отличается строительство, а при продуктовых инновациях – торговля).

Гипотеза о более высоких административных барьерах для инновационных фирм подтвердилась при осуществлении продуктовых инноваций или затрат на НИОКР. Устойчивые свидетельства отсутствия связей между коррупционным давлением и инновационной активностью обнаружены для наличия затрат на НИОКР и сертификатов. При выводе новых продуктов на рынки не только наблюдались более высокие административные барьеры, но и деловая коррупция. Результаты свидетельствуют о том, что государственная политика смягчения регулирующего бремени могла бы дать дополнительные стимулы инновационной деятельности малым и средним фирмам.

Таблица 1. Избранные результаты оценки моделей

Переменные	Базовая модель			Полная модель		
	НИОКР	Сертификат ИСО	Новый продукт	НИОКР	Сертификат ИСО	Новый продукт
Наличие иностранного (со) владельца	+***	+***	+***	+	+***	+***
Количество работников	+***	+***	+***			
Микро				–***	–***	–***
Малые				Опущена		
Средние				+***	+***	+**
Крупные				+***	+***	+***
Обрабатывающие производства	Опущена					
Строительство	–***	–	–***	–***	–	–***

Окончание табл. 1

Переменные	Базовая модель			Полная модель		
	НИОКР	Сертификат ИСО	Новый продукт	НИОКР	Сертификат ИСО	Новый продукт
Торговля	–***	–***	–**	–***	–***	–
Услуги	–***	–***	–***	–***	–***	–***
Персонал с высшим образованием	+***	+***	+***	+***	+***	+***
Размер экспорта	+***	+***	–	+***	+	–*
Давление конкуренции	+***	+***	+***	+***	+***	+***
Госрегулирование как препятствие				+***	+	+***
Количество проверок				+	–	+*
Необходимость платить взятки				+	–	+***
Затраты времени на преодоление барьеров				+***	+***	+**
Псевдо R^2 МакФаддена	0,10	0,16	0,07	0,12	0,19	0,08
Тест модели χ^2	923***	1368***	889***	799***	1145***	636***
Число наблюдений	11159	11159	11159	7169	7169	7169

Примечание: Знак «+» означает положительное влияние, «–» – отрицательное: * $p < 0,10$, ** $p < 0,05$, *** $p < 0,01$. Опущены страновые дамми-переменные.

Литература

Баранов А.Ю., Долгопятова Т.Г. Эмпирический анализ инновационного поведения фирм при различных институциональных условиях. Препринт НИУ ВШЭ WP1/2013/02. М.: Изд. дом ВШЭ, 2013 [Электронный ресурс]. <http://www.hse.ru/data/2013/04/18/1297831936/WP1_2013_02__18apr.pdf>

Голикова В.В., Гончар К.Р., Кузнецов Б.В. Влияние экспортной деятельности на технологические и управленческие инновации российских фирм // Российский журнал менеджмента. 2012. Т. 10. № 1. С. 3–28.

Ребязина В.А., Кущ С.П., Красников А.В., Смирнова М.М. Инновационная деятельность российских компаний: результаты эмпирического исследования // Российский журнал менеджмента. 2011. Т. 9. № 3. С. 29–54.

Acs Z., Audretsch D. Innovation in Large and Small Firms: An Empirical Analysis // The American Economic Review. 1988. Vol. 78. No. 4. P. 678–690.

Aghion P., Bloom N., Blundell R. et al. Competition and Innovation: An Inverted-U Relationship // The Quarterly Journal of Economics. 2005. Vol. 120. No. 2. P. 701–728.

Anokhin S., Schulze W. Entrepreneurship, Innovation, and Corruption // Journal of Business Venturing. 2009. Vol. 24. No. 5. P. 465–476.

Audretsch D., Acs Z. Innovation and Size at the Firm Level // Southern Economic Journal. 1991. Vol. 57. No. 3. P. 739–744.

Bishop P., Wiseman N. External Ownership and Innovation in the United Kingdom // Applied Economics. 1999. Vol. 31. No. 4. P. 443–450.

EBRD-World Bank Business Environment and Enterprise Performance Survey. <http://www.ebrd.com/pages/research/economics/data/beeps.shtml>

Jain A.K. Corruption: A Review // Journal of Economic Surveys. 2001. Vol. 15. No. 1. P. 71–121.

Johnson S., Kaufmann D., Zoido-Lobaton P. Regulatory Discretion and the Unofficial Economy // American Economic Review. 1998. Vol. 88. No. 2. P. 387–392.

Ko K., Samajdar A. Evaluation of International Corruption Indexes: Should We Believe Them or Not? // The Social Science Journal. 2010. Vol. 47. No. 3. P. 508–540.

Landry R., Amara N., Lamari M. Does Social Capital Determine Innovation? To What Extent? // Technological Forecasting and Social Change. 2002. Vol. 69. No. 7. P. 681–701.

Oslo Manual: Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data / OECD and European Communities. OECD Publications, 2005.

Romijn H., Albaladejo M. Determinants of Innovation Capability in Small Electronics and Software Firms in Southeast England // Research Policy. 2002. Vol. 31. No. 7. P. 1053–1067.

The Anti-Corruption Plain Language Guide. Transparency International, 2009.

В.В. Карачаровский

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»

ОБ ЭФФЕКТЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ НА МАКРО- И МЕЗОУРОВНЯХ[1]

Инновационное развитие как приоритет государства

Реализация потенциала высокотехнологичных секторов отечественной экономики и перевод экономики на инновационный путь развития является установкой государственной политики, которая на протяжении последних 20 лет прошла долгий путь от первых (в начале 1990-х годов) программ конверсии оборонно-промышленного комплекса СССР, через концепции научно-технического развития второй половины 1990-х годов (в основном декларативных и малосвязанных с реальностью), до массированного, хотя пока и неоднозначного по результативности, вхождения государства в инновационный сектор и сферу НИОКР в 2000-е годы. (О концептуальных и программных документах, принятых и действующих в этот период, а также об основных реализуемых мерах, см., например: [Гохберг и др., 2008].)

Сегодня в числе ожидаемых результатов развития инновационного сектора можно выделить два основных: 1) перевод на новый качественный уровень позиций России в глобальном разделении труда за счет расширения сфер влияния на мировом рынке высокотехнологичной продукции; 2) упрочнение позиций российских высокотехнологичных производств на внутреннем рынке за счет роста интенсивности импортозамещения.

Так, в проекте стратегии инновационного развития РФ на период до 2020 г. «Инновационная Россия – 2020», предложенной в 2011 г., была

[1] Работа выполнена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект «Формы инновационной активности в российской экономике и оценка их эффективности в краткосрочном и долгосрочном периодах» (грант № 11-02-00694а, 2011–2012 гг.)).

уточнена и развернута идея перехода на «инновационную социально-ориентированную модель развития». Предполагается, что к обозначенному сроку (2020 г.) эта модель позволит достигнуть установленного значения целевых показателей: в частности, наращивание доли России на глобальных рынках высокотехнологичных услуг до 5–10%, увеличение доли высокотехнологичного сектора в ВВП до 17–18%, доли инновационно-активных предприятий до 40–50%, повышение доли инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции в 5-6 раз ([Проект стратегии...]; см. также: [Материалы экспертной группы]).

В настоящей работе даются оценки некоторых результатов инновационной деятельности на макро- (экономика в целом) и мезоуровнях (региональный и территориально-отраслевой срез), что позволяет охарактеризовать ситуацию в отечественном инновационном секторе с точки зрения его роли в общественном воспроизводстве.

Макроэкономический эффект инновационной деятельности

На рис. 1 приведена динамика отдельных показателей, на основе которых можно судить о месте российского инновационного сектора и российских высокотехнологичных производств в глобальной экономике.

Макроэкономические показатели свидетельствуют, что не только по сравнению с СССР, но даже по отношению к ситуации, имевшей место на рубеже 1990–2000-х годов ситуация ухудшилась. Так, если в 2000 г. доля сырой нефти и природного газа в общем объеме товарного экспорта составляла 54,5%, то в 2011 г. эта доля возросла до 73,7%, а общая доля экспортируемого сырья составила 85,4% (см. рис. 1, граф. 2 и 3). Напротив, доля экспорта машин и оборудования за этот же период снизилась с 7,5 до 3,6%, а доля инновационной продукции осталась на уровне 13% от общего объема экспорта (см. рис. 1, граф. 1 и 4).

И напротив, импорт высокотехнологичных товаров обеспечивает сегодня подавляющую часть потребностей российской экономики, не оставляя места продукции российских предприятий даже на внутреннем рынке. Так, в пиковом для докризисного периода 2008 г. импорт машин, оборудования и транспортных средств составил 100,5% (!) от выпуска машиностроительной продукции российскими предприятиями и в 3,5 раза превзошел валовую добавленную стоимость, созданную в российском машиностроении (см. рис. 1, граф. 6). Одновременно с этим доля России в мировом объеме экспорта высокотехнологичной продукции составил в среднем не более 0,2–0,4%. Мак-

симальное значение этого показателя было достигнуто в 2004 г. (0,45%), минимальное – в 2007-м (0,18%) [Российский инновационный индекс, 2011]. Происходит колоссальное усиление технологической зависимости, которая является фактически односторонней.

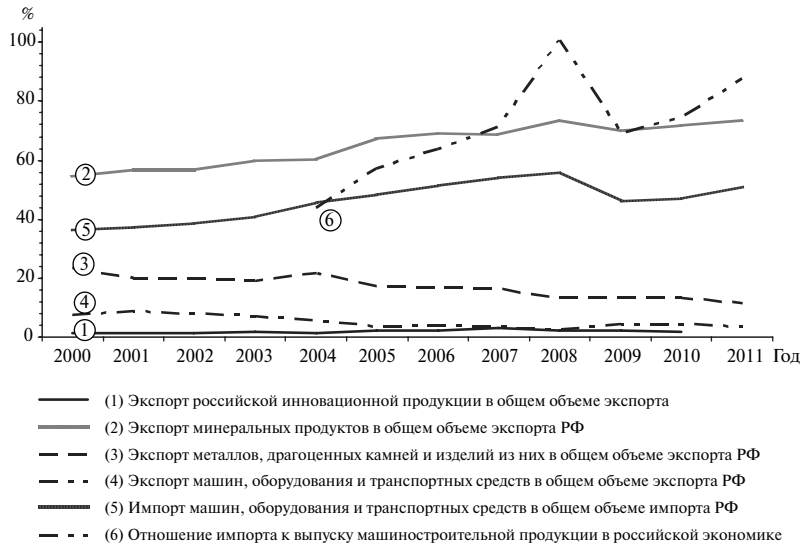


Рис. 1. Отдельные характеристики внешнеэкономического обмена РФ: зависимости 2–6 – со странами дальнего зарубежья; 1 – со всеми странами

Источник: Рассчитано по данным Росстата и статистических сборников «Индикаторы инновационной деятельности». М.: НИУ ВШЭ, 2007–2012.

Эффект инновационной деятельности на мезоуровне

Макроэкономические показатели могут занижать действительный вклад развивающихся секторов экономики в рост общественного благосостояния, который тем не менее может быть заметен на промежуточных уровнях экономики. С этой точки зрения в первую очередь интересен анализ показателей региональных экономик и территориально-отраслевых групп предприятий.

Регионы могут существенно различаться по влиянию, которое способны оказать на их развитие инновационные производства. Один из ключевых источников этих различий – неодинаковый уровень «конкурентоспособно-

сти институтов»: производственной культуры, характера распоряжения властью, степени свободы и доверия экономических агентов, инновационной инфраструктуры в целом (подробнее о категории «конкурентоспособность институтов» см.: [Ясин, Яковлев, 2004]). Кроме того, инновации «местного» происхождения в наибольшей степени ориентированы на потребности локальных сообществ и наиболее точно отражают быстроменяющуюся ситуацию на рынках[2].

На рис. 2 представлены графики, демонстрирующие распределение инновационной активности по регионам РФ. Видно, что российская экономика характеризуется крайне высокой региональной концентрацией инновационного производства, причем данная ситуация является устойчивой во времени.

Индекс региональной концентрации инновационного производства в России превышает значение 0,7 (см. рис. 2, граф. 5 и 6), а разрыв между 25% регионов с самым высоким объемом инновационной продукции и 25% регионов с самым низким объемом инновационной продукции составляет 14–15 раз (см. рис. 2, граф. 1 и 2). Половина российских регионов в сумме производят лишь около 5% всей инновационной продукции РФ и, по сути, исключены из инновационной деятельности, а 70% всей инновационной продукции производят 12–15 регионов-лидеров[3]. Группа регионов-лидеров, во-первых, устойчива во времени и, во-вторых, практически не зависит от того, рассматриваем ли мы абсолютные или относительные показатели[4]. Инновационный сектор экономики в регионах-лидерах имеет заметно больший

---

[2] По точному замечанию Г.Б. Клейнера, «инновации, родившиеся в мезоэкономической среде, обладают большей жизнестойкостью, легче вписываются в структуру существующих социально-экономических институтов, демонстрируют <...> большее количество примеров эффективного применения и закрепления» [Клейнер, 2011]. О проблематике роли региональных институтов в стимулировании инновационной деятельности см. также работы: [Zaheer, 1999; Howells, 2006; Antonelli, 2009].

[3] К регионам, устойчиво входящим в число первых, одновременно, как по объему отгруженной инновационной продукции, так и по доле инновационной продукции в общем объеме инновационной продукции за период 2006–2010 гг. относятся, в частности: Волгоградская, Вологодская, Московская, Нижегородская, Самарская, Ульяновская, Ярославская, Свердловская области, Республики Мордовия и Татарстан, Пермский край. В 2006–2010 гг. в этих регионах создавалось около 60% всей инновационной продукции РФ.

[4] Условию одновременного лидерства как по объему, так и по интенсивности инновационной деятельности не удовлетворяют, в частности, г. Москва и С.-Петербург. Входя в десятку самых крупных регионов по объему инновационной продукции, тем не менее Москва и С.-Петербург по доле, которую составляет инновационная продукция в общем объеме продукции, произведенной в этих городах, попадают лишь в середину общего рейтинга.

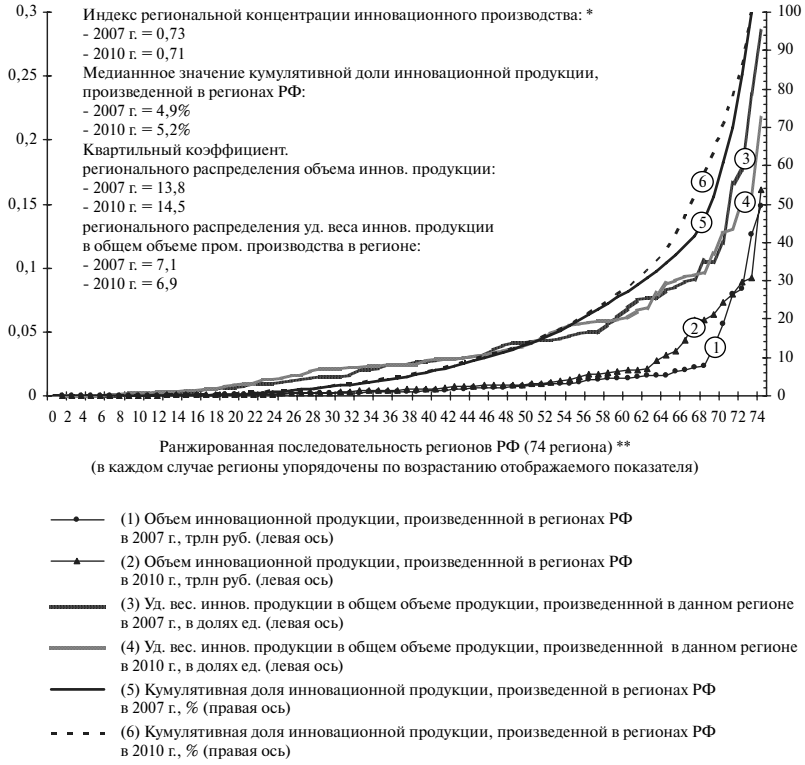


Рис. 2. Региональная концентрация инновационного производства в России

* Рассчитан по формуле: $\left|1-\frac{1}{N}\sum_{s=1}^{N}(y_s+y_{s-1})\right|$, где N – количество регионов;

y_k – доля объема инновационной продукции, суммарно производимой в k регионах.
** Исключены республики Северо-Кавказского ФО, кроме Ставропольского края.

Источник: Рассчитано по данным статистических сборников: Индикаторы инновационной деятельности. М.: ВШЭ, 2007–2012.

вес, чем в прочих регионах. В частности, в Самарской и Ульяновской областях, Республиках Татарстан и Мордовия, а также в ряде других регионов – доля инновационного сектора колеблется от 15 до 30%, тогда как, например, для 20 регионов, находящихся в начале рейтинга по уровню инновационной активности, доля инновационного сектора составляет менее 1%.

Высокая неоднородность регионов по уровню инновационного развития создает почву для гипотезы о том, что в регионах-лидерах инновационная

деятельность отражается не только на показателях отдельных предприятий, но и в определенной степени меняет экономику региона в целом, преобразуя весь хозяйственный механизм, формируя принципиально новые цепочки добавленной стоимости. Однако анализ показывает, что по ключевым показателям статистически значимых различий между группой регионов-лидеров и остальными регионами нет. Лучшие из имеющихся в России инновационно-ориентированных региональных экономик не имеют явных социально-экономических преимуществ в сравнении с региональными экономиками не-инновационного типа.

В табл. 1 приведены совокупные значения отдельных показателей для групп регионов с разным уровнем инновационной активности. Регионы с высокой инновационной активностью в настоящее время имеют довольно скромные социально-экономические и производственные показатели, тогда как в группу регионов с низкой инновационной активностью попадают, наряду с регионами-аутсайдерами, также и регионы, экономика которых базируется на сырьевой ренте, а у таких регионов основные показатели относительно высоки.

Таблица 1. Сравнение некоторых производственно-экономических показателей регионов с разным уровнем инновационной активности

Показатель[а]	Регионы-лидеры (N = 15)[б]	Прочие регионы	
		Группа «А» (N = 59)[в]	Группа «Б» (N = 30)[г]
Доля прибыли в выручке от реализации продукции, %	6,8 (9,4)	9,2 (13,8)	13,5 (11,6)
Себестоимость к выручке от реализации продукции, %	81,7 (81,3)	79,4 (77,0)	74,8 (78,2)
Коммерческие и управленческие расходы к выручке от реализации продукции, %	9,0 (7,9)	10,2 (10,2)	9,2 (8,3)
Заказы на поставку продукции в последующие периоды к объему отгруженной продукции за год, %	11,1(11,2)	13,5(13,9)	12,8(12,4)
Заказы на поставку продукции на экспорт в последующие периоды к отгруженной продукции за год, %	3,0 (2,7)	5,6 (4,7)	4,8 (3,4)
Оборачиваемость активов, раз	0,90 (1,0)	0,87 (0,98)	0,76 (0,85)
Фондоотдача, раз	3,5 (3,6)	2,9 (3,0)	2,6 (2,5)
Средний срок оборота готовой продукции, сут., дн.	14,8 (12,6)	15,9 (14,7)	16,0 (15,2)

Окончание табл. 1

Показатель [а]	Регионы-лидеры (N = 15) [б]	Прочие регионы	
		Группа «А» (N = 59) [в]	Группа «Б» (N = 30) [г]
Доля нематериальных активов в структуре внеоборотных активов, %	0,44 (0,44)	0,34 (0,37)	0,26 (0,16)
Отношение инвестиций в НМА к инвестициям в машины, оборудование и транспортные средства, %	0,75 (0,72)	1,38 (2,01)	0,33 (0,61)
Доля инвестиций в импортные машины, оборудование и транспортные средства к общему объему инвестиций в машины, оборудование и транспортные средства, %	24,2 (21,3)	17,6 (16,8)	19,0 (18,4)
Годовой фонд зарплаты на 1-го работника, тыс. руб.	222,4 (146,4)	266,3 (169,8)	249,0 (157,9)

Примечания: [а] Первая цифра – значение показателя за 2010 г.; цифра в скобках – за 2007 г. [б] Регионы, входящие в IV квартиль одновременно по объему и по удельному весу инновационной продукции за период 2006–2010 гг. [в] Регионы, входящие в I–III квартили одновременно по объему и по удельному весу инновационной продукции за период 2006–2010 гг. [г] Регионы, входящие в I–II квартили одновременно по объему и по удельному весу инновационной продукции за период 2006–2010 гг.

Источник: Рассчитано по данным статистических сборников: Индикаторы инновационной деятельности. М.: НИУ ВШЭ, 2009–2012, а также информационно-поисковой системы FIRA-PRO.

Например, в группе регионов-лидеров доля прибыли в выручке от реализации продукции составляет 7–9%, а в группе регионов с долей инновационной продукции в общем объеме производства менее 5% в равной степени представлены регионы с отношением прибыли к выручке как менее 4–5%, так и 20–25%. Та же ситуация, скажем, с объемом контрактов на поставку продукции в последующие периоды по отношению к текущему объему производства. В группе регионов-лидеров этот показатель составляет примерно 11%. В группе регионов с долей инновационной продукции в общем объеме производства ниже 5% присутствуют и регионы, у которых объем контрактов на будущие поставки продукции составляет менее 1% от текущего объема производства, и регионы, у которых данный показатель приближается к 50%. Такая же ситуация имеет место по большинству других показателей.

Этот же результат наблюдается при анализе территориально-отраслевых групп предприятий. В табл. 2 приведены сопоставления по тому же перечню показателей, что и в табл. 1, для трех видов экономической деятельности в регионах с разным уровнем инновационной активности.

Учет способа производства при оценке эффекта инновационной деятельности

Обратим внимание на показатель, отражающий объем инвестиций предприятий в импортные машины и оборудование. В регионах-лидерах доля этого вида инвестиций составляет в среднем 20–24%, в ключевых отраслях экономики регионов-лидеров – 28–35% (ср. табл. 1 и 2), а в отдельно взятых отраслях превышает 50% (например, в автомобилестроении 56–57%). Это отражает довольно противоречивые по возможным последствиям тенденции в российском высокотехнологичном секторе, связанные с ростом доли импорта в конечной стоимости производимой продукции. Целесообразно задаться вопросом об общественной эффективности такого рода производств (подробнее о концепции общественной эффективности см.: [Виленский, Лившиц, Смоляк, 2008]).

Общественная эффективность производства определяется не только финансовым результатом, но и типом создаваемых благ, а также способом, которым они произведены. Один из приемов, с помощью которого это может быть учтено в расчетах, – использование не рыночных, а общественных (теневых) цен, учитывающих альтернативные издержки производства.

Какова, например, общественная цена высокотехнологичной продукции, создаваемой российскими предприятиями на базе импортных комплектующих? С одной стороны, альтернативная стоимость выбора стратегии «разработать собственными силами» очень высока, поскольку в отечественной экономике неконкурентоспособен (а в отдельных направлениях практически разрушен) сектор разработки. С другой – выбор стратегии «импортировать готовое оборудование и комплектующие» означает отвлечение средств от инвестиций в отечественный сектор исследований и разработок и сужение спектра ключевых компетенций национального бизнеса, что приводит к дальнейшему снижению инновационной составляющей в стоимости конечной продукции, сужению рынка этого типа продукции и падению цен на нее в будущем.

В России не только не преодолевается, но, напротив, укрепляется тип развития, основу которого составляют псевдоинновации, консервирующие заведомо проигрышную технологию производства, прежде всего, за счет ориентации на заимствование и создание упрощенных копий зарубежной продукции. Подтверждением этого служит тот факт, что в настоящее время Россия имеет самую низкую долю расходов на НИОКР в составе затрат на технологические инновации по сравнению и с западноевропейскими, и с наиболее динамично развивающимися восточноевропейскими странами, что является

Таблица 2. Сравнение отдельных показателей территориально-отраслевых групп предприятий с разным уровнем инновационной активности

Отрасль и группа регионов	Показатель									
	Доля инновационной продукции в общем объеме произведенной продукции, %	Доля прибыли в выручке от реализации продукции, %	Себестоимость к выручке, %	Коммерческие и управленческие расходы к выручке, %	Будущие заказы на поставку продукции к объему отгруженной продукции за год, %	Будущие экспортные заказы к объему отгруженной продукции за год, %	Оборачиваемость активов, раз	Фондоотдача, раз	Доля нематериальных активов в структуре внеоборотных активов, %	Доля инвестиций в импортн. маш., оборуд. трансп. средства в общем объеме инвестиций в машины, оборуд. и трансп. средства, %
Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования [а]										
Регионы-лидеры (N = 6)	1,38 (9,1)	3,9 (8,1)	83,4 (82,4)	8,6 (8,1)	20,9 (26,3)	0,8 (3,9)	1,1 (1,3)	5,4 (5,0)	1,0 (0,26)	28,5 (18,2)
Прочие регионы (N = 67)	0,47 (4,2)	7,0 (6,8)	82,2 (83,4)	8,3 (7,3)	24,2 (29,1)	2,9 (2,0)	1,3 (1,3)	13,3 (7,6)	0,99 (0,44)	26,3 (25,5)
Производство транспортных средств и оборудования [б]										
Регионы-лидеры (N = 9)	30,2	5,7	88,3	5,6	16,7	2,2	1,3	8,2	0,20	28,8
Прочие регионы (N = 56)	1,8	3,2	87,4	6,3	100,8	31,9	3,5	6,5	1,56	24,5
Производство летательных аппаратов, включая космические [в]										
Регионы-лидеры (N = 9)	5,2 (4,7)	–7,9 (5,2)	89,4 (82,7)	6,2 (8,3)	67,3 (65,7)	26,3 (26,9)	0,64 (0,72)	3,5 (4,2)	2,0 (1,3)	35,6 (22,0)
Прочие регионы (N = 33)	0,29 (0,02)	–11,8 (6,7)	87,5 (77,7)	7,8 (10,8)	61,5 (68,9)	20,3 (33,1)	0,58 (0,72)	3,9 (4,0)	1,4 (2,3)	21,3 (8,7)

Примечания: [а] Первая цифра – значение показателя за 2011 г.; цифра в скобках – за 2007 г. [б] Приведены значения показателей за 2007 г. [в] Первая цифра – значение показателя за 2008 г.; цифра в скобках – за 2007 г.

Источник: Рассчитано по данным информационно-поисковой системы FIRA-PRO.

отражением логики, обратной по отношению к логике ведения бизнеса современными ТНК. Значение этого показателя в российской экономике составляет максимум 18–20% против 80–90% во Франции, Швеции, Финляндии, 65–70% в Германии, 40–45% в Венгрии и Чехии [Индикаторы, 2012].

От инновационной активности – к инновационной экономике: возможен ли переход?

Проведенный анализ позволяет так охарактеризовать ситуацию, сложившуюся в настоящий период в инновационном секторе российской экономики.

1. В том состоянии и на том этапе развития, на котором находятся инновационные производства в современной России, они пока не способны создать эффект, который бы отчетливо фиксировался на макро- и мезоуровнях.

2. Российская экономика характеризуется высокой региональной концентрацией инновационного производства. Более 60–70% инновационной продукции создается в 12–15 регионах, при этом половина российских регионов совокупно производит лишь около 5% всей инновационной продукции.

3. На данном этапе мы не можем говорить о сколько-нибудь заметном социально-экономическом преимуществе лучших из имеющихся в России инновационно-ориентированных региональных экономик в сравнении с региональными экономиками не-инновационного типа.

4. Развитие российских регионов с высокой долей инновационного производства сопряжено с ростом вклада зарубежного высокотехнологичного сектора в конечную стоимость создаваемой продукции. Это является маркером псевдоинновационных тенденций, выражающихся в видимом улучшении показателей высокотехнологичной промышленности, но в действительности не создающих предпосылок для роста отечественного научно-производственного потенциала.

***

До определенного предела стимулирование инновационного развития в России, безусловно, возможно с помощью налаживания «обмена инновационным опытом» между лидирующими и отстающими регионами. Однако таких мер недостаточно для создания инновационного сектора с принципиально новыми свойствами, выражающимися, прежде всего, в способности менять качество социально-экономических систем макро- и мезоуровней. Решение последней задачи требует выхода за пределы сложившейся логики функционирования отечественного инновационного сектора.

Литература

Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов // Теория и практика. М.: Дело, 2008.

Гохберг Л.М., Иванова Н.И., Клевжиц Д.В. и др. Инновационное развитие – основа модернизации экономики России: Национальный доклад. М.: ИМЭМО РАН; ГУ ВШЭ, 2008.

Индикаторы инновационной деятельности. М.: НИУ ВШЭ, 2012.

Клейнер Г.Б. (рук. авт. кол.). Мезоэкономика развития. М.: Наука, 2011.

Материалы экспертной группы № 5 «Переход от стимулирования инноваций к росту на их основе» / под рук. Л.М. Гохберг, И.Р. Агамирзян. <http://2020strategy.ru/g5>

Проект стратегии инновационного развития РФ на период до 2020 года «Инновационная Россия – 2020». Раздел I. С. 8. <http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/innovations>

Российский инновационный индекс. М.: НИУ ВШЭ, 2011.

Ясин Е.Г., Яковлев А.А. Конкурентоспособность и модернизация российской экономики // Вопросы экономики. 2004. № 7.

Antonelli C. The Economics of Innovation: From the Classical Legacies to the Economics of Complexity, Economics of Innovation and New Technology. 2009. Vol. 18. No. 7. P. 611–646.

Czarnitski D., Spielkamp A. Business Services in Germany: Bridges for Innovation: ZEW Discussion Paper. ZEW, Mannheim, 2000. No. 00–52.

Howells J. Intermediation and the Role of Intermediaries in Innovation // Research Policy. 2006. Vol. 35. No. 5.

McEvily B., Zaheer A. Bridging Ties: A Source of Firm Heterogeneity in Competitive Capabilities // Strategic Management Journal. 1999. Vol. 20. P. 1133–1156.

Н.Н. Алексеева,
О.А. Климанова

Московский
государственный
университет
им. М.В. Ломоносова

ПЕРСПЕКТИВЫ НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ НАПРАВЛЕНИЯ «РАЦИОНАЛЬНОЕ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЕ» В РОССИИ В КОНТЕКСТЕ ГЛОБАЛЬНОГО ПЕРЕХОДА К «ЗЕЛЁНОЙ» ЭКОНОМИКЕ[1]

Постановка проблемы. В широком смысле под термином «рациональное природопользование» понимается использование обществом природных благ, охрана природы и экологическая безопасность [Мазуров, Пакина, 2003]. Рациональное природопользование представляет собой важнейшую отрасль общественного производства, включающую несколько взаимосвязанных сегментов: отдельные сегменты различных ресурсодобывающих отраслей (прежде всего топливно-энергетического комплекса, лесного хозяйства и др.), технологии и мероприятия в области сохранения благоприятной окружающей среды и обеспечения экологической безопасности, а также услуги, оказываемые в этих областях.

Для рационального природопользования свойственны сложные междисциплинарные управленческие решения, длинные горизонты планирования, невозможность получения быстрого и ясного экономического эффекта. В то же время развитие отрасли имеет стратегическое значение, обусловленное нацеленностью на сохранение благоприятной окружающей среды и поддержание качества жизни населения, снижение уровня негативного воздействия на экономику. Право на благоприятную окружающую среду и достоверную информацию о ее состоянии, как известно, закреплено в ст. 42 Конституции Российской Федерации. При этом вопросы рационального природопользования традиционно рассматриваются в нашей стране как вторичные по отношению к задачам экономического роста. Дальнейшее развитие природопользования по сценарию «business as usual» (или «все идет

[1] Работа проводилась при финансовой поддержке Минобрнауки России, в рамках Государственного контракта № 13.521.11.1013 от 10.06.2011 г.

своим чередом») сопряжено с рисками, способными привести к социальным (увеличению смертности, снижению продолжительности жизни, росту заболеваемости и др.) и экономическим (снижению конкурентоспособности российских компаний на фоне ужесточения экологических стандартов в мире) потерям. Последнее способно наложить существенные ограничения и на экономический рост.

Определенный перелом в этой сфере наступил в 2011–2012 гг., когда наметились кардинальные перемены в отношении государства к экологической ситуации в стране и проблемам природопользования. Об этом, в частности, говорилось на совещании в Правительстве (9 января 2013 г.), посвященном основным задачам и мероприятиям в области охраны окружающей среды: «...Экологией хотят заниматься все – и государство, и общественные структуры, и неформальные лидеры, и представители оппозиционных политических сил...» [Распоряжение № 2552-р...].

В апреле 2012 г. Указом Президента Российской Федерации были утверждены «Основы государственной политики в области экологического развития Российской Федерации на период до 2030 года», обозначившие стратегическую цель, основные задачи государства в области охраны окружающей среды и обеспечения экологической безопасности и механизмы их реализации. В соответствии с этим документом, в числе основных задач в области государственной политики указано *обеспечение экологически ориентированного роста экономики и внедрения экологически эффективных инновационных технологий*.

Экологизация экономики как глобальный тренд. Международное сообщество уже давно осознало важность перехода к «зелёному» росту (экологически ориентированному развитию) и «зелёной» экономике. Об этом говорилось, в частности, еще 20 лет назад в Плане действий, принятом на Саммите в Йоханнесбурге в 1992 г. Как известно, концепция «зелёного роста» нацелена на гармонизацию двух основных императивов – развития экономики и экологической устойчивости. Некоторые эксперты не без оснований полагают, что в концепции «зелёного» роста заложены взаимоисключающие механизмы, поскольку экономическое развитие невозможно без дальнейшего увеличения потребления природных ресурсов и экосистемных услуг и, следовательно, ведет к экологической дестабилизации и нарушению систем жизнеобеспечения Земли. В то же время сторонники концепции полагают, что экологизация экономики и «зелёный» рост могут быть достигнуты посредством фундаментальных изменений характера производства и потребления.

За прошедшее время экологическая парадигма стала составной частью развития всех секторов экономики развитых стран. Все больше государств заявляют и проводят комплексную переориентацию своих национальных

стратегий в сторону «зелёного» низкоуглеродного экономического роста. Так, в 2009 г. министры 34 стран ОЭСР (страны Европы, США, Канада, Австралия, Япония, Чили, Новая Зеландия, Турция) подписали «Декларацию “зелёного” роста», а в 2011 г. ОЭСР разработала «Стратегию “зелёного” роста», объединившую в единое целое экономические, экологические, социальные, технологические аспекты развития. Экологизация экономики, проблемы искоренения нищеты и институциональные рамки устойчивого развития были главными темами Конференции ООН по устойчивому развитию «Рио+20» в 2012 г. Эксперты ЮНЕП полагают, что инвестирование 1,3 трлн долл. США (2% мирового ВВП) в «зелёную» экономику достаточно для обеспечения ее развития и снижения бедности [UNEP, 2011].

«Зелёный» рост подразумевает *системные изменения*, затрагивающие ключевые аспекты современной экономики, в том числе изменение существующих схем роста, технологий, инфраструктуры, потребительских привычек. Так, охрана окружающей среды, которая ранее рассматривалась как определенное препятствие (статья затрат) для экономического роста, должна стать движущей силой развития и основой долгосрочной экономической устойчивости. Вместо борьбы с загрязнением необходимо внедрять экологически эффективное производство[2], развивать соответствующие экономические и законодательные инструменты (например, «зелёные» налоги, тарифы и экомаркировку), механизмы стимулирования рынка для производства экологически эффективной продукции и услуг, снижения ресурсо- и энергопотребления на единицу выпускаемой продукции. Наибольшие результаты следует ожидать в таких секторах, как энергетика, транспорт, строительство, управление отходами, водное хозяйство, лесное хозяйство, рыболовство, сельское хозяйство, туризм.

Производство и потребление не могут более рассматриваться как «линейный» процесс, а должны тщательно планироваться на основе концепции жизненного цикла товаров и услуг. Ряд развитых стран внедряют в экономику принципы «эко-эффективности» и «трех-R» (Reduce, Reuse Recycle). Основная часть технологических достижений в этой сфере сосредоточена в развитых государствах – США, Германии, Скандинавских странах, Великобритании, Японии, Республике Корея, ЮАР. Существенное продвижение в области экологизации экономики делает Китай: «зелёному» развитию посвящен специальный раздел 12-го пятилетнего плана (2011–2015 гг.).

---

[2] Термин «экологически эффективное производство», получивший распространение в 1990-х годах, подразумевает такой тип производства, при котором минимизированы экологические издержки и негативные последствия для окружающей среды.

Согласно классификации ОЭСР, «зелёные» технологии охватывают следующие сферы [OECD, 2012]:

- производство энергии из возобновляемых источников (ветровая, солнечная энергия, биотопливо и проч.);
- повышение эффективности использования топлива, а также энергоэффективности зданий и сооружений;
- экологическое управление (управление отходами, восстановление земель и проч.);
- экологические услуги (мониторинг, аудит, прогнозирование и т.д.);
- смягчение последствий изменения климата (мониторинг, базы данных, модели и прогнозы), прогнозирование и ликвидация последствий опасных природных явлений;
- технологии по снижению вредных выбросов в атмосферу и водную среду;
- экологически чистые материалы и продукты.

Важно отметить, что рынок рационального природопользования в нашем понимании меньше рынка «зелёных» технологий, так как не включает некоторые крупные сегменты (в том числе технологии энергоэффективности и альтернативных источников энергии).

Россия и «зелёный» рост: точка бифуркации. Глобальный рынок «зелёных» технологий в 2007 г. оценивался в 2 трлн долл. США (3,5% от мирового ВВП), а к 2020 г. должен достигнуть 4,5 трлн долл. США. В структуре ВВП Германии – одного из мировых лидеров в этой отрасли – доля «зелёных» технологий составит в 2020 г. 20% [Green Tech Made.., 2012]. По некоторым сегментам этот рынок оценивается как один из наиболее динамично растущих в мире. В «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» сформулировано самостоятельное направление по созданию эффективного экологического сектора экономики, который в настоящее время практически отсутствует.

Прорывным фактором в этой сфере может стать введение системы наилучших доступных технологий (НДТ), т.е. использование предприятиями экономически доступных и экологически обоснованных приемов и методов, направленных на внедрение ресурсосберегающих и безотходных производств. Предлагается стимулирование предприятий посредством освобождения от НДС на срок технико-технологического перевооружения основных производственных фондов, обеспечивающих энергоэффективность и ресурсосбережение. Значимой проблемой для развития рынка является высокая доля государственных организаций, отсутствие частной инициативы.

Развитие «зелёной» экономики в России по ряду причин имеет стратегическое значение. Во-первых, в ближайшее время прогнозируется мо-

дернизационный скачок на наиболее привлекательных для России рынках, в результате которого наша страна может потерять существующие позиции в традиционных сегментах вследствие постоянного ужесточения мировых экологических стандартов, включая не только параметры выпускаемой продукции, но и используемые для ее производства технологии, работы и услуги. Во-вторых, без разработки и внедрения экологических технологий в будущем будет наблюдаться ухудшение состояния окружающей среды, что приведет не только к падению качества жизни населения, но и к потере инвестиционной привлекательности регионов и это в итоге окажет негативное влияние на экономический рост. В-третьих, внедрение экологически эффективных инновационных технологий и ориентация в целом на «зелёный» рост может означать поворот от «коричневой» топливно-сырьевой направленности экономики к инновационно активной траектории развития России, в том числе подразумевающей внедрение «зелёных» технологий и развитие экологической индустрии как самостоятельного сектора экономики. Поэтому формирование рынков рационального природопользования должно рассматриваться как одно из ключевых направлений, стоящих перед социально-экономической системой нашей страны.

Программные инструменты государственной политики в сфере рационального природопользования. В утвержденных в 2012 г. «Основах государственной политики в области экологического развития Российской Федерации на период до 2030 года» для развития «зелёной» экономики предлагаются следующие механизмы:

а) формирование эффективной, конкурентоспособной и экологически ориентированной модели развития экономики, обеспечивающей наибольший эффект при сохранении природной среды, ее рациональном использовании и минимизации негативного воздействия на окружающую среду;

б) внедрение инновационных ресурсосберегающих, экологически безопасных и эффективных технологий на базе единой технологической платформы с активным участием государства, бизнес-сообщества, организаций науки и образования, общественных объединений и некоммерческих организаций.

Программным инструментом реализации государственной политики в области рационального природопользования стала Государственная программа Российской Федерации «Охрана окружающей среды на 2012–2020 гг.», утвержденная Распоряжением Правительства Российской Федерации в конце декабря 2012 г. Ответственным исполнителем программы является Минприроды России, участниками программы – Минпромторг России, Минрегион России, Росприроднадзор, Росгидромет, Росводресурсы, Росрыболовство, Роснедра.

Сфера природопользования в той или иной форме входит в сферу регулирования и целого ряда других государственных программ: «Защита населения и территорий от чрезвычайных ситуаций, обеспечение пожарной безопасности людей и безопасности на водных объектах» (МЧС России), «Развитие науки и технологий» (Минобрнауки России), «Экономическое развитие и инновационная экономика» (Минэкономразвития России), «Развитие промышленности и повышение ее конкуренции» (Минпромторг России), «Космическая деятельность России» (Роскосмос), «Развитие атомного энергопромышленного комплекса» (Государственная корпорация по атомной энергии «Росатом»), «Развитие рыбохозяйственного комплекса» (Росрыболовство), «Воспроизводство и использование природных ресурсов» (Минприроды России), «Развитие лесного хозяйства» (Рослесхоз) и др.

Одним из программно-целевых инструментов программы «Развитие науки и технологий», утвержденной Распоряжением Правительства Российской Федерации от 20 декабря 2012 г. № 2433-р, является ФЦП «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2007–2013 годы» (от 17 октября 2006 г. № 613). В настоящее время (на 15 февраля 2013 г.) подготовлен проект концепции этой ФЦП на период 2014–2020 гг. Для определения и актуализации приоритетов развития научно-технологической сферы в рамках новой Программы будет сформирована система среднесрочного и долгосрочного научно-технического прогнозирования, действующая в рамках общей системы технологического прогнозирования, которая ориентирована на обеспечение перспективных потребностей обрабатывающего сектора экономики, с учетом развития ключевых производственных технологий, в соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 596 «О долгосрочной государственной экономической политике» [Указ.., 2012].

Перспективы научно-технологического развития направления «Рациональное природопользование» на пути к «зелёной» экономике во многом связаны с новыми инструментами научно-технической политики, получившими развитие в последние годы. К ним относится деятельность профильной Технологической платформы (ТП) «Технологии экологического развития», утвержденной решением Правительственной Комиссии по высоким технологиям и инновациям (Протокол от 5 июля 2011 г. № 3). Цель платформы – координация усилий науки, государства, бизнеса и общества по внедрению экологически эффективных и энергосберегающих технологий, решению накопленных экологических проблем, а также по обеспечению экологической безопасности. Технологические направления деятельности платформы [Материалы по проекту...] включают:

- экологически чистые технологии производства;

- технологии, обеспечивающие экологически безопасное обращение с отходами, включая ликвидацию накопленного ранее экологического ущерба;
- технологии и системы мониторинга, оценки и прогнозирования состояния окружающей среды, чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера, негативных последствий изменения климата, включая инновационные средства инструментального контроля загрязнения;
- технологии рационального природопользования, обеспечения экологической безопасности и новых экологических стандартов жизни человека;
- развитие рынка экологических услуг.

Разработка и внедрение вышеуказанных групп технологий, полностью соответствующих концепции «зелёной» экономики, будет способствовать формированию новых рынков экологических продуктов и услуг в России.

В качестве еще одного нового инструмента реализации государственной политики в этой области можно рассматривать создание сети отраслевых центров прогнозирования научно-технологического развития на базе ведущих российских вузов. Так, в 2011 г. по результатам конкурсного отбора Минобрнауки России на базе географического факультета Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова был создан Отраслевой центр прогнозирования (ОЦП) по приоритетному направлению «Рациональное природопользование». Он координирует деятельность вузовской сети прогнозирования, нацеленной на решение задач, связанных с информационно-аналитическим обеспечением принятия управленческих решений, включая определение наиболее перспективных областей науки и технологий, способных обеспечить конкурентные преимущества России с учетом имеющихся заделов. Центр в своей деятельности тесно связан с профильной Технологической платформой «Технологии экологического развития».

В настоящее время сеть вузовских центров прогнозирования в области природопользования и экологии включает 12 ведущих университетов Российской Федерации. На их базе сформированы три отраслевых кластера вузовских центров прогнозирования по основным группам технологий. Отраслевые кластеры вузовских центров прогнозирования активно взаимодействуют более чем с 200 научными организациями и предприятиями в сфере рационального природопользования (в среднем около 15 организаций-партнеров у каждого вуза), 50% из них – предприятия реального сектора экономики.

Деятельность ОЦП нацелена на повышение эффективности средне- и долгосрочного прогнозирования развития экономической деятельности, для чего решается ряд взаимосвязанных задач:

• формирование экспертной базы по ключевым научно-технологическим областям, с помощью которой возможна разработка и актуализация прогнозов;

• выявление центров превосходства в приоритетном направлении;

• системный мониторинг научно-технологического развития секторов, проведение аналитических и экспертных исследований в рамках системы мониторинга;

• подготовка материалов к долгосрочному прогнозу важнейших направлений научно-технологического развития на период до 2030 г., а также для разработки системы дорожных карт для профильной технологической платформы «Технологии экологического развития».

На основе анализа тематических материалов и серии экспертных процедур были выявлены три перспективных рынка в области рационального природопользования: 1) мониторинга и прогнозирования состояния окружающей среды; 2) эффективного воспроизводства минерально-сырьевой базы; 3) предотвращения и ликвидации загрязнений окружающей среды, в том числе чрезвычайных ситуаций. Проведенная сегментация рынков позволила определить ключевые продуктовые сегменты (всего выявлено 33 сегмента), основные инновационные продукты, а также обосновать их рыночную востребованность. Для значительной части рынков (например, гидрометеорологических прогнозов, предупреждения и ликвидации последствий чрезвычайных ситуаций и др.) основными, а часто и единственными, производителями и потребителями являются государственные структуры. В случае полной реализации потенциала всех перспективных рынков рационального природопользования в России и замены ими традиционных рынков их объем к 2020 г. может составить от одного до нескольких трлн руб. (в ценах 2012 г.), или от 30 до 100 млрд долл. США. Однако к 2020 г это составит всего от 0,5 до 2% мирового рынка всех «зелёных» технологий. Таким образом, даже при ускоренной замене традиционных рынков отраслями «зелёных» технологий России не удастся стать мировым лидером в области рационального природопользования. Существенного прорыва России на пути к «зелёной» экономике позволят добиться только развитие международных компетенций и освоение зарубежных рынков.

Литература

Мазуров Ю.Л., Пакина А.А. Экономика и управление природопользованием. М.: Изд-во Московского университета, 2003.

Материалы по проекту реализации Технологической платформы «Технологии экологического развития». <http://ige.rshu.ru/content/techplatform/Info_materials>

Распоряжение Правительства Российской Федерации от 27 декабря 2012 г. № 2552-р О государственной программе Российской Федерации «Охрана окружающей среды» на 2012–2020 годы. <http://правительство.рф/docs/22322/>

Указ Президента Российской Федерации «О долгосрочной государственной экономической политике» от 7 мая 2012 г. <http://президент.рф/news/15232>

Green Tech made in Gemany 3.0. Umwelttechnologie-Atlas fur Deutschland. Bonn: BMU, 2012.

OECD. Green Technology and Innovation. OECD Science, Technology and Industry Outlook, 2012.

UNEP. Towards a Green Economy: Pathways to Sustainable Development and Poverty Eradication // Green Economy Report. 2011. Nov.

Е.С. Куценко

Институт статистических исследований и экономики знаний НИУ ВШЭ

АНАЛИЗ ПИЛОТНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ КЛАСТЕРОВ В РОССИИ: В ПОИСКАХ НАПРАВЛЕНИЙ ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ

Достижение устойчивости развития российской экономики и повышение качества жизни населения невозможны без решения одной из сложнейших социально-экономических задач – проведения комплексной модернизации и роста инновационной активности хозяйствующих субъектов. Международный опыт реализации инновационной политики свидетельствует о том, что в последнее время происходит дифференциация подходов государства к стимулированию инновационной деятельности в зависимости от параметров экономики того или иного региона. Современная инновационная политика подразумевает учет региональной специфики, активное вовлечение регионов в процессы разработки и реализации инновационной политики [Foray et al., 2009; Camagni, Capello, 2012]. В связи с этим все более заметное место в инновационной политике нового поколения занимают кластеры [OECD, 2007; 2011].

В 2012 г. Министерство экономического развития Российской Федерации приступило к реализации первой национальной программы поддержки кластеров, в рамках которой было отобрано 25 пилотных инновационных территориальных кластеров, которые планируется комплексно поддерживать в ближайшие пять лет (рис. 1).

Некоторые параметры пилотных кластеров представлены в табл. 1.

По мнению автора, дизайн формирующейся программы поддержки кластеров в целом соответствует лучшему зарубежному опыту [Kutsenko, Meissner, 2013, p. 20–24]. Вместе с тем остаются значительные резервы для дальнейшего развития. Формирование подлинного кластера связано с наличием следующих условий: правильных ингредиентов, высокой плотности коммуникации, самоорганизации, доминирования культурных изменений.

Рис. 1. Пилотные инновационные территориальные кластеры

Источник: [Абашкин и др., 2012].

Таблица 1. Ключевые показатели развития инновационных территориальных кластеров

Показатель	Текущее значение, млрд руб.	Прогнозное значение, млрд руб.	Динамика показателя, %	Общероссийское значение (по оценке Минэкономразвития России)
Совокупный объем выручки от продаж несырьевой продукции на внутреннем и внешнем рынках	1862,8 (2011 г.)	3810,6 (2016 г.)	Темп прироста – 105	Темп прироста производства промышленной продукции за период 2011–2016 гг. – 58% (в текущих ценах)
Совокупный объем частных инвестиций в развитие производства, разработку и продвижение на рынок новых продуктов	644,5 (2009–2011 гг.)	1574,2 (2012–2016 гг.)	Отношение среднегодовых объемов частных инвестиций в 2012–2016 гг. к среднегодовым объемам частных инвестиций в 2009-2011 гг. – 146	23,8 трлн руб. (2009–2011 гг.)
Совокупный объем расходов на НИОКР	1110,0 (2007–2011 гг.)	968,8 (2012–2014 гг.)	Отношение среднегодовых объемов расходов на НИОКР в 2012–2014 гг. к среднегодовым объемам расходов на НИОКР в 2007–2011 гг. – 145	2552 млрд руб. (2007–2011 гг.)

Источник: Рассчитано на основе данных, представленных в программах развития инновационных территориальных кластеров и оценок Минэкономразвития России.

Рассмотрим каждое из этих условий подробнее.

Ингредиенты: количество и разнообразие

Развитие кластеров требует следующих базовых условий, во многом определяющих их дальнейшую судьбу: развитая городская среда; критическая масса профильных компаний; внутренняя конкуренция и открытость для внешнего мира.

В первую очередь, кластеры требуют *развитой городской среды*, способной быть вместилищем «креативного» класса, предлагать благоприятные для инновационного предпринимательства условия, привлекать лучшие кадры.

Развитая городская среда также предполагает высокий уровень разнообразия: наличие разных видов деятельности, профессий и компетенций, развитые базовую, рыночную и инновационную инфраструктуры, сильную академическую компоненту (образование и наука).

Рис. 2. Условия формирования эффективного кластера

Помимо разнообразия (профессий, компетенций, видов экономической деятельности), которое обеспечивает развитая городская среда, кластер, по определению, предполагает наличие *критической массы профильных компаний*, а также компаний в связанных и поддерживающих видах деятельности.

Чем большее количество профильных специалистов и компаний сосредоточено на территории, тем выше вероятность появления новых знаний, опыта и умений, а также эффективнее распространение новой информации. Быстрое распространение информации, в том числе неявного знания, между компаниями в кластере приводит к росту ее общего уровня (так как при обмене информацией не происходит ее отчуждения: люди, обменявшиеся идеями, получают новую идею, не потеряв старую). А чем больше сообществом накоплено идей, знаний и технологий, тем выше инновационная активность (вероятность появления нового знания, в том числе за счет рекомбинации существующего). Дело в том, что инновационное развитие – автокаталитический процесс, т.е. процесс, в котором конечный продукт служит катализатором своего собственного производства. Накопленный в европейских странах опыт показывает, что для достижения критической массы, необходимой

для создания кластера, требуется, чтобы в его состав вошло не менее 30–50 организаций [CLOE...] или даже 100[1].

На практике немаловажным является также относительный размер кластера в месте его базирования. Кластер имеет смысл развивать на тех территориях, которые выделяются среди других территорий по числу занятых в рассматриваемой сфере деятельности (именно на этой предпосылке основано большинство проектов по статистическому выявлению кластеров).

Еще одна важная особенность успешных кластеров – *доминирование частной инициативы*. Частные инициативы (часть из которых со временем становится компаниями) – также важнейшие элементы инновационной системы, особенно, если речь идет об инновациях в гражданской сфере.

Присутствие в развитой городской среде значительного числа занятых/компаний в связанных отраслях – необходимое, но не достаточное условие самоподдерживающегося развития кластера. Необходима *внутренняя конкуренция*, которая играет роль стимула к совершенствованию и развитию. Помимо этого конкуренция подразумевает отсутствие высоких барьеров для движения людей, фирм и капитала в/из кластера. Такое движение должно способствовать тому, что кластер будет притягивать наиболее конкурентоспособных субъектов и, за счет высокой стоимости немобильных факторов производства, отталкивать неэффективных предпринимателей.

При этом важна именно конкуренция между компаниями кластера; конкуренции с компаниями вне кластера (например, зарубежными) недостаточно. Считается, что дистанцированная конкуренция не такая острая в силу объективных причин: разной стоимости факторов производства, относительной стоимости валют, различных налоговых режимов, сложности бенчмаркинга конкурентов. Тогда как локализованная конкуренция подогревается нежеланием проиграть соседу, которого хорошо знаешь [Портер, 2005].

Плотность коммуникации и самоорганизация

Инновации возникают в открытых, гибких сообществах с низкой дистанцией власти, которые пронизаны множеством связей, перекидывающих

---

[1] По оценке ведущего эксперта по вопросам управления кластерами, исполнительного директора Clusterland Oberösterreich GmbH и члена совета директоров TCI Network Вернера Паммингера, под управлением Clusterland Oberösterreich GmbH находится 7 кластеров в Верхней Австрии. Для примера, в автомобильном кластере участвуют 209 компаний, в кластере производства пластика – 446, кластере в сфере механотроники – 334.

«мостики» между людьми из различных социальных (в том числе профессиональных) групп. Кластер при этом предполагает не столько связь между организациями, сколько связь между людьми, независимо от того, в какой компании они работают. Высокая плотность коммуникации является важным условием (наряду с количеством профильных компаний и специалистов) для запуска автокаталитического инновационного процесса.

Разумеется, у плотности коммуникаций должен быть некий оптимум, при котором инновационная активность максимальна. Если будет построена коммуникационная модель «всех со всеми», то у людей не будет времени работать. Поэтому возникают централизованные накопители и распределители информации, не позволяющие постоянно «дергать» непосредственных исполнителей. Вместе с тем существует опасность создания «узкого горла», ограничивающего информационные обмены, делающие их слишком сложными и дорогими. В этом случае связи между компаниями в кластере ограничиваются взаимодействием их директоров либо уполномоченных сотрудников. А иногда создание кластера и вовсе сводится к официальному мероприятию (например, прописыванию протокола или меморандума о создании кластера, без обязательств сторон).

Необходимо, чтобы коммуникация в кластере проникла внутрь организаций, охватив средний менеджмент и специалистов, сформировав *горизонтальные профессиональные сообщества*, облегчающие обмен информацией, знанием и опытом. В некоторых российских кластерах такие сообщества, пронизывающие организации-участников, уже функционируют. Хорошим примером является клуб ИТ-директоров в кластере информационных технологий Санкт-Петербурга.

Повышению плотности коммуникации способствует демократизация (понижение дистанции власти) межличностных отношений и связанное с нею распространение доверия в сообществе[2]. Взаимодействия в кластере принципиально горизонтальны, предполагают равенство голосов, мнений, *равенство в принятии решений*. Стратегия кластера – это не стратегия самого крупного его участника, финишера и/или монополиста, а согласованное со всеми общее видение, учитывающее интересы всех участников кластера

---

[2] «Одной из величайших неожиданностей в Силиконовой долине, – полагают авторы монографии «Тропический лес. Секрет создания следующей Силиконовой долины», – является то, что если ты хочешь, то можешь заговорить практически с кем угодно. Во многих других областях бизнеса разговор с влиятельной персоной до невозможности сложно организовать. В инновационном Тропическом лесу это может быть шокирующе просто. Объяснение этому лежит в том, что в подобных местах иерархия не столь сильна. Структура общества горизонтальна, а не вертикальна» [Хван, Хоровитт, 2012, с. 187].

[Куценко, 2012]. Для формирования такого видения, стратегии и совместных проектов необходимо формирование особого формата взаимодействия, основанного на равенстве, не заменяющего отношения в рамках вертикальных цепочек создания ценности, а существующего параллельно со своими специфическими целями и правилами.

К сожалению, в российской практике встречаются случаи, когда крупные участники кластера не готовы обсуждать общие вопросы кластера с малыми и средними фирмами. Особенно если последние являются их поставщиками разных уровней. Как результат – нередко создается удивительная система управления кластером, в которой рядовые участники кластера исключены из процесса принятия важных решений. Часто формируется совет кластера, куда входят только самые крупные участники и влиятельные стейкхолдеры (институты развития, государственные корпорации). Отдельно от этого совета предполагается создание ассоциации, в которую войдут все участники. Такая организационная структура не способствует формированию доверия, не стимулирует взаимодействие в кластере и поиск общих решений.

Для формирования кластерного формата межфирменного взаимодействия необходима культурная трансформация, прежде всего, связанная с *повышением доверия между участниками кластера*. Авторы книги «Тропический лес. Секрет создания следующей Силиконовой долины» Виктор Хван и Грег Хоровитт предлагают ряд инструментов, способствующих такой трансформации:

1) специальные программы, «где люди изучают образцы поведения на ролевых моделях и пилотных проектах, а затем проверяют эти модели поведения в реальной жизни»;

2) деятельность «ключевых фигур» либо специальных организаций, способствующих поиску и налаживанию полезных связей, являясь «проводниками доверия»;

3) создание кодекса поведения в кластере, который подписывают все его участники;

4) конструирование систем обратной связи (например, интернет-форумы или социальные сети), которые позволяют накапливать и распространять в сообществе опыт взаимодействия (в том числе факты нечестного поведения) с конкретными инвесторами, бизнес-ангелами, государственной инновационной инфраструктурой и проч. [Хван, Хоровитт, 2012].

Для успешного развития кластера крайне важным является обучение его участников, а также совместные мероприятия, направленные на согласование целей, стратегий, поиск общих интересов и разработки совместных проектов.

В качестве «ключевых людей» и специальной организации, способствующих поиску и налаживанию полезных связей, в отношении кластеров, как правило, выступают кластерные менеджеры и органы управления кластеров (совет кластера / специализированная организация развития кластера и проч.). Такие люди и организации способствуют согласованию видения, целей и стратегий участников кластера; увеличению плотности внутренних коммуникаций; организуют взаимодействие с органами государственной власти, институтами развития, компаниями с государственным участием; представляют кластер во «внешних» мероприятиях.

В связи со множеством задач и высоких требований к уровню профессионализма кластерных менеджеров, одна из важнейших задач в отношении российских кластеров – *повышение профессионального уровня кластерных менеджеров*.

Практической рекомендацией является включение кластерных менеджеров в международные сетевые организации, объединяющие практиков, исследователей и экспертов, прежде всего, в TCI Network[3], а также участие в программах оценки качества управления кластером, таких как European Cluster Excellence Initiative[4].

Желательно, чтобы «ключевые люди» или организации, выполняющие их роль, не зависели от других участников инновационного процесса, не являлись членом какого-то узкого сообщества. *Независимость органов управления кластерами* повышает к ним доверие, так как они не рассматриваются как конкуренты или проводники чужих интересов. В случае аффиллированности с кем-то из членов кластера его органы управления не будут пользоваться у других партнеров необходимым доверием, а без него менеджменту тяжело мотивировать людей и продвигать совместные проекты.

Культура изменений

Культура изменения – еще одна ключевая характеристика кластера, предполагающая постоянный поиск нового, экспериментирование и совершенствование. Кластер должен представлять собой анклав инновационной экономики, играя роль генератора новых идей, проектов и команд.

Доминирование культуры изменения в кластере требует важных идеологических и управленческих решений.

---

[3] См.: <http://www.tci-network.org/>.

[4] См.: <http://www.cluster-excellence.eu/>.

Во-первых, кластер создается не для лоббирования интересов своих участников во внешней среде (хотя такая задача также может стоять в числе прочих), а для *поиска внутренних проблем и резервов для развития* [Куценко, 2012].

Во-вторых, кластер – это не инструмент решения заранее поставленных целей и реализации проектов, это среда, «первичный бульон», в котором формируется новое видение, цели, возникают идеи, проекты, формируются команды. Кластер – это *среда для незапланированных, неформатных решений* и проектов. Для того чтобы такие решения формировались, необходимо стремление воспринимать новые идеи, новые формы взаимодействия, новых участников. Важно слышать других членов кластера, прислушиваться к слабым сигналам, быть готовым изменить курс, а не стремиться любыми способами отстоять свои проекты и свое видение кластера. Организационное оформление кластера должно поощрять спонтанные взаимодействия, которые могут привести к возникновению новых сочетаний отраслей, технологий, фирм и людей. Очевидно, что такая сложность объекта управления требует, чтобы меры кластерной политики были дифференцированы в зависимости от потребностей и особенностей конкретных кластеров. В связи с этим кластерная политика может рассматриваться как платформа для экспериментирования и поиска оптимальных для каждого кластера механизмов и институтов поддержки инноваций [Lee, 2008, p. 13–14].

В-третьих, кластер формируется не только для укрепления существующих компаний, но и для *стимулирования появления новых фирм, а также создания экосистемы, позволяющей им успешно развиваться*. Успех инновационного сообщества заключается в процессах, приводящих к постоянному появлению новых компаний, многие из них разорятся, но некоторые – станут новыми лидерами рынка. Из этого вытекает акцент на стартапы, спиноффы, быстрорастущие небольшие компании («газели»), а также на экосистему, способствующую обмену идеями, разработке адекватных проектов и бизнес-планов, поиску партеров и формированию команд.

По аналогии с хрупкими экосистемами определенный охранный статус должен быть и у кластеров. Это особенно важно для развивающихся и транзитивных стран с низким уровнем защиты личности и прав собственности, верховенством власти над законом и недостаточно устоявшимися нормами ведения бизнеса. Кластерам нужно не только помогать на старте, но и следить, чтобы успех инновационных предпринимателей не стал причиной их бед (лишения свободы, отъема бизнеса и проч.). Важно сломать отрицательную институциональную обратную связь. Соответственно менеджмент кластеров и органы государственной власти, реализующие кластерную политику, должны не только привлекать компании, людей, создавать инфра-

структуру и городскую среду, помогать налаживать связи, но также скрупулезно отстаивать принципы конкуренции и открытости, *охранять кластеры от внеэкономического давления со стороны возникающих групп, специальных интересов и внешних рейдеров*.

Рис. 3. Условия самоподдерживающегося развития кластера

Источник: [Куценко, 2013].

Соответствие кластера всем перечисленным условиям подразумевает содержательную трансформацию, позволяющую перейти на траекторию самоподдерживающегося развития. Такой кластер вряд ли исчезнет после прекращения государственной поддержки, но будет продолжать развиваться, являясь локомотивом экономики региона своего базирования.

Литература

Абашкин В., Бояров А., Куценко Е. Кластерная политика в России: от теории к практике // Форсайт. 2012. Т. 6. № 3. С. 16–27.

Куценко Е.С. Кластеры и инновации в субъектах РФ: результаты эмпирического исследования // Вопросы экономики. 2011. № 9. С. 93–107.

Куценко Е.С. А есть ли кластер? Discussion Paper. 2012. Апрель. Ч. 1: <http://evg-ko.livejournal.com/9737.html>; Ч. 2: <http://evg-ko.livejournal.com/10228.html>.

Куценко Е.С. Размышления над книгой В. Хвана и Г. Хоровитта «Тропический лес. Секрет создания следующей Силиконовой долины». Предварительная версия, 26.02.2013. <http://evg-ko.livejournal.com/18785.html>

Портер М. Конкуренция / пер. с англ. М.: Изд. дом «Вильямс». 2005.

Хван В., Хоровитт Г. Тропический лес. Секрет создания следующей Силиконовой долины / пер. с англ. под ред. А.Ф. Уварова. Томск: Изд-во Томск. гос. ун-та систем упр. и радиоэлектроники. (Edition in English: *Hwang V., Horowitt G.* The Rainforest: The Secret to Building the Next Silicon Valley. Los Altos Hills, California: Regenwald, 2012.)

Camagni R. Capello R. Regional Innovation Patterns and the EU Regional Policy Reform: Towards Smart Innovation Policies // Paper Presented at the 52 ERSA Conference in Bratislava. August 21–24. 2012.

CLOE: Clusters Linked over Europe. Cluster Management Guide – Guidelines for the Development and Management of Cluster Initiatives. <http://www.clusterforum.org/en/cluster_management_guide.html>

Foray D., David P., Hall B. Smart Specialisation – the Concept. Knowledge Economists Policy Brief. 2009. No. 9.

Kutsenko E. Meissner D. Key Features of the First Phase of the National Cluster Program in Russia. April 18. 2013. Higher School of Economics Research Paper No. WP BRP 11/STI/2013. <http://ssrn.com/abstract=2253377; <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2253377>.

OECD Competitive Regional Clusters: National Policy Approaches. Paris: OECD, 2007.

OECD Regions and Innovation Policy // OECD Reviews of Regional Innovation. OECD Publishing, 2011.

Ю.В. Симачев,
М.Г. Кузык,
В.В. Фейгина

Межведомственный
аналитический центр

РОССИЙСКАЯ ПРАКТИКА СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИЙ: ЭМПИРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ БЕНЕФИЦИАРОВ И ЭФФЕКТОВ

Введение

В последние десятилетия в условиях глобализации и усиления международной конкуренции на уровне правительств различных стран все более оправданным считается государственное участие в стимулировании инноваций для компенсации провалов рынка, системных провалов, а также провалов в восприимчивости к новым знаниям.

Существует широкий потенциальный инструментарий стимулирования инноваций – налоговые льготы, целевые кредиты, государственные субсидии, институты развития и специализированные фонды. Однако исключительно важен, особенно в условиях ужесточения бюджетных ограничений, вопрос об эффективности и целесообразности различных инструментов поддержки инноваций – необходим выбор тех инструментов стимулирования инноваций, которые были бы достаточно эффективны и вносили минимальные искажения в рыночную среду.

В российской инновационной политике наблюдается очевидный прогресс в освоении и применении различных механизмов стимулирования инноваций, особенно в последние годы. Однако накопление новых и новых инструментов идет в значительной мере без аргументированной оценки влияния уже применяющихся механизмов, без извлечения уроков и определения лучших практик.

В принципе есть практика макроэкономической оценки бюджетных потерь и прямых выгод от применения механизмов стимулирования инноваций. Однако до настоящего времени отсутствует какая-либо целостная система регулярного анализа на микроуровне влияния различных стимулирующих механизмов на инновационное развитие с учетом возможных изменений качественного характера, таких например как изменения в поведении компаний, сдвиги в предпочтениях основных стейкхолдеров, расширение связей, повышение восприимчивости к новым знаниям.

В связи с этим *основной целью* нашей работы является изучение влияния применяемых в России механизмов стимулирования инноваций на поведение компаний и их инновационную деятельность на посткризисном этапе развития.

Базовая логика исследования: основные вопросы и предположения для эмпирической проверки

1. В какой степени повышение производительности фирм связано с их инновационной деятельностью? Какими базовыми входными параметрами (инвестициями в основные фонды, расходами на проведение исследований и разработок) определяется рост производительности?

Рассматривая эффекты государственной поддержки инноваций, мы изначально берем за основу наличия позитивной зависимости между инновационной деятельностью и повышением конкурентоспособности фирмы. Однако признание такого влияния инноваций не отрицает того, что некоторые фирмы могут найти и иные пути обеспечения своей конкурентоспособности: классические примеры тому – злоупотребление фирмой монопольным положением на рынке, использование административного ресурса, получение государственной поддержки (не обязательно для инноваций) неэффективными компаниями в силу своей социальной значимости. Такая ситуация позволяет существовать на одном рынке фирмам с существенно различающейся производительностью в течение довольно длительного срока. Крайне высокая гетерогенность фирм по уровню производительности как между отраслями, так и в рамках одной отрасли была отмечена в исследовании Европейского центрального банка [Giannangeli, Gomez-Salvador, 2008]. Подобные структурные сдвиги российской экономики отмечены в работе [Бессонов и др., 2009], где авторы подчеркивают нехватку оборота рабочих мест как основное препятствие к выравниванию уровня производительности между предприятиями.

В связи с этим мы считали важным оценить примерный вклад инноваций в рост производительности на уровне компаний. Поскольку технологический уровень российских компаний в значительной мере отстает от уровня зарубежных конкурентов, мы предполагаем, что заимствование технологий посредством приобретения нового оборудования должно обеспечивать существенный скачок в росте производительности. Имитационное развитие подразумевает меньший уровень риска и часто понимается как первый шаг на пути перехода к инновационной экономике. Важность обучающих эффектов имитаций отмечена в исследованиях Микоямы [Mukoyama, 2002].

В принципе наряду с ростом производительности за счет инноваций существуют и иные возможности, например, сокращение занятых при интенсификации труда, однако мы предполагали, что компании в существенной мере ограничены в оптимизации численности занятых, в том числе из-за давления государственных органов власти.

2. Какова роль государственной поддержки для осуществления компаниями инноваций? Какие показатели инновационной деятельности компаний значимо улучшаются в результате использования ими механизмов государственной поддержки?

Во многих работах отмечается важность и продуктивность государственной поддержки инноваций (см., например, обзоры: [OECD, 2011; Goldberg et al., 2011]). В то же время многие исследователи отмечают проблемы и дисбалансы, связанные с вмешательством государства в сферу инноваций. В ряде работ важность государственной поддержки инноваций рассмотрена с позиций стимулирования изменений в поведении компаний, при этом возникают довольно существенные лаги в улучшении конечных показателей инновационной деятельности фирм, их конкурентоспособности.

Мы предполагали, что для значительной части компаний риски использования государственной поддержки достаточно высоки. Эмпирическое подтверждение издержек, связанных с получением помощи, таких как учащение проверок и обязательства по регулированию цен, представлено в работе Фрая [Frye, 2002]. Наличие таких рисков побуждает финансово состоятельные компании осуществлять инновации без использования государственной поддержки.

Безусловно, существуют риски рентоориентированного поведения компаний – получателей государственной поддержки. Можно полагать, что компании, заинтересованные в получении ренты, не будут сильно мотивированы в эффективном использовании соответствующих ресурсов. В то же время в условиях асимметричной информации государство сталкивается с трудностью оценки эффективности и вынуждено делать акцент на более прозрачных и наблюдаемых показателях, таких как объем новой продукции или объем экспорта.

3. Какие компании чаще получают государственную поддержку для осуществления инноваций?

Одно из наиболее явных проявлений «провалов государства» при проведении инновационной политики – избыточная склонность к поддержке крупных компаний. Положительная связь между масштабом бизнеса и вероятностью получения предприятием государственной поддержки неоднократно обнаруживалась в зарубежных исследованиях (см., например: [Fier, Heneric, 2005; Aschhoff, 2010]).

В своей работе Гарика и Монен [Garika, Monhen, 2010] отмечают, что повышенная доля крупных предприятий в числе реципиентов господдержки свидетельствует о неприятии государством риска. Понятно, что небольшое количество крупных реципиентов вместо множества мелких снижает транзакционные издержки при распределении средств господдержки и упрощает контроль за использованием средств. Помимо прочего, близость крупного бизнеса к государству позволяет лоббировать предоставление дополнительного финансирования.

Известно, что крупные предприятия чаще производят инновации, поэтому смещенность поддержки в сторону крупного бизнеса обеспечивает псевдоположительный результат, необходимый для отчетности. В то же время многие эмпирические исследования (см., например: [Lööf, 2005; Wanzenbock, 2011]) показывают, что положительное влияние внешнего финансирования значимо выше среди малых предприятий, так как они более эффективно используют полученные средства; их поведение более чувствительно к внешнему финансированию.

Политика поддержки крупного бизнеса в России может иметь дополнительные основания, в частности социальные: концентрация занятости на крупных системообразующих предприятиях вынуждает государство обращать на них более пристальное внимание [Симачев и др., 2010]. Более того, антикризисные меры по снижению напряженности на рынке труда продолжили действовать и по завершении основной фазы кризиса [Зубаревич, 2010].

Другое возможное искажение при реализации государственной инновационной политики – избыточная поддержка компаний с государственным участием. Взаимодействие с такими компаниями снижает неопределенность для лиц, принимающих решения о предоставлении господдержки, и повышает уровень их доверия к получателям. Кроме того, государственные компании могут быть лучше знакомы с правилами предоставления поддержки и иметь лучшие навыки взаимодействия с органами власти.

4. Каковы особенности влияния налоговых и финансовых механизмов стимулирования на инновационное поведение компаний и результаты их инноваций?

Известно, что воздействие на компании налоговых и финансовых механизмов стимулирования инноваций существенно различается. Меры прямого бюджетного стимулирования, предполагающие разделение риска между бизнесом и государством, снижают степень неопределенности. Прямое финансирование может «подтолкнуть» компанию к реализации новых проектов, инновационные риски которых оно не смогло бы нести в одиночку. Снижение рисков удлиняет горизонт планирования, в результате чего инициируются проекты с бóльшим сроком окупаемости, которые не были бы реализованы в отсутствие государственной поддержки.

Налоговые инструменты, напротив, преимущественно стимулируют вложения в уже существующие проекты (подобные наблюдения отмечены в работах: [Guellec, 2000; Jaumotte, Pain, 2005]). Перераспределение льгот в пользу текущих проектов позволяет ускорить их завершение или повысить отдачу на вложенные средства.

Различия между двумя типами государственной инновационной политики не ограничивается характеристиками поддерживаемых проектов. Нейтральность мер прямого финансирования к особенностям налоговой структуры компании и возможность оказывать помощь точечно и селективно, снижая риски для получателей (см.: [Berube, Mohnen, 2007]), имеет обратной стороной проблему вытеснения частных расходов государственными. Компании – реципиенты государственной поддержки могут заместить те средства, которые они рассчитывали потратить на технологические инновации, средствами, полученными от государства и квазигосударственных организаций (см.: [Lach, 2002]). В работе Дейвида [David et al., 2000] рассмотрены причины таких искажений: чтобы оправдать целесообразность программ финансирования, государство стремится демонстрировать хорошие показатели эффективности, что выражается в отборе заведомо успешных проектов, которые были бы осуществлены и без внешнего участия.

Налоговые стимулы напрямую влияют на предельную стоимость проведения исследований, поэтому эффект вытеснения при их применении выражен гораздо слабее, и государственные расходы на налоговую политику со временем окупаются дополнительными инвестициями со стороны бизнеса. Так, в работе Блума [Bloom et al., 2002] показано, как 10%-е падение издержек на R&D в долгосрочном периоде приводит к росту, превышающему 10%. Другое важнейшее преимущество налогового стимулирования выражено в принципе «нейтральности», т.е. некоей экономической справедливости, когда решения о поддержке принимается автоматически, если претендент удовлетворяет заранее известным формальным критериям [OECD, 2002].

Результаты эмпирического анализа

Эмпирическую базу исследования составили результаты двух анкетных обследований российских промышленных предприятий, проведенных в сентябре-октябре 2011 г. и августе-сентябре 2012 г.[1] В первом случае в выборку вошли 602 компании, во втором – 652 компании преимущественно обрабатывающих отраслей промышленности. Сформированная по итогам двух обследований панель включала 415 компаний.

Рост производительности компаний: инновационный рывок или модернизационный сдвиг?

В рамках анализа панельных данных была выделена группа предприятий, показавших в 2011 г. более высокие значения производительности относительно среднеотраслевых показателей по сравнению с 2010 г. Таких предприятий в выборке оказалось 20%, причем лишь половина из них была инновационно активной.

Таблица 1. Взаимосвязь между ростом производительности и инновационной активностью компаний

Активность компаний	Увеличившие производительность, %	По выборке в целом, %
Инновационно пассивные	44	35,8
Инновационные в прошлом	6	5,8
Недавно приступившие к инновационной деятельности	21,4	16,2
Инновационно активные как в прошлом, так и в настоящем	28,6	42,1
	$N = 83$	$N = 413$

Инновационная подгруппа предприятий с растущей производительностью представляет собой ядро успешных молодых компаний, активно экспортирующих и растущих. Рост производительности для них сопряжен в первую очередь с наращиванием оборота и увеличением инвестиций в основной капитал (табл. 2).

[1] Опросы были проведены Центром конъюнктурных исследований Института статистических исследований и экономики знаний НИУ «Высшая школа экономики» по заказу Межведомственного аналитического центра.

Таблица 2. Взаимосвязь роста производительности с характеристиками компании

Характеристика	Увеличившие производительность, %		По выборке в целом, %
	Неинновационные	Инновационные	
Численность работников до 250 человек	70,3	64,3	48,2
Численность работников более 1000 человек	5,4	0	14,5
Хорошее финансовое состояние	13,5	35,7	25,7
Технологически отсталые предприятия	13,5	2,4	6,5
Экспортеры	29,7	73,8	56,7
Возраст до 5 лет	8,1	21,5	7,8
Выручка менее 100 млн руб.	8,1	2,4	14,3
Структура спроса – единственный потребитель	13,5	4,8	6,1
Уменьшение численности занятых	43,2	31,1	29,3
Увеличение выручки	32,4	66,7	22,5
Увеличение инвестиций в основные фонды	29,7	40,5	14,8
Увеличение экспорта	2,7	11,9	12,8
	$N = 37$	$N = 42$	$N = 413$

Компании неинновационной подгруппы выделяются из выборки одновременно как увеличившие выручку, наращивающие инвестиции в основной капитал и, более всего, как сократившие численность занятых.

Как показал регрессионный анализ (см. приложение, табл. I), повышение производительности наблюдается преимущественно со стороны компаний с небольшим штатом (до 250 человек). Наши описательные результаты подтвердились: неинновационные компании развиваются в соответствии с моделью «догоняющего развития» – они чаще являются технологическими аутсайдерами и испытывают финансовые затруднения. Вопреки нашим исходным предположениям, уровень конкуренции не показал значимого влияния на объясняемую переменную, что говорит о том, что внутренние особенности компаний больше влияют на динамику производительности, нежели внешние условия хозяйствования.

Рычаги изменения производительности действительно оказались различными для двух групп: неинновационные компании повышают произ-

водительность за счет сокращения числа сотрудников, сопровождающимся постепенным ростом выручки, тогда как стратегии инноваторов главным образом ориентированы на увеличение оборота и инвестиции в основной капитал. Уровень затрат на инновации, однако, не влияет на объясняемую переменную, значим лишь сам факт инновационной активности.

Можно предположить, что российские предприятия стремятся повысить эффективность производства, но пока находятся лишь в начале пути: только часть из них ведет инновационную деятельность (некоторые – в течение непродолжительного периода). Мы также предполагаем, что нынешнее сокращение занятости связано со смягчением предшествовавших ограничений, наложенных на компании в кризисный период.

Государственная поддержка инновационной деятельности компаний: есть ли новое качество?

Сначала рассмотрим вопрос о наличии или отсутствии взаимосвязи применения мер государственного стимулирования с результатами, достигнутыми компаниями в процессе инновационной деятельности в последние три года.

В рамках анализируемой выборки компаний инновационная деятельность чаще проявляется в позитивной динамике масштабов производственной деятельности, включая выпуск новой и усовершенствованной продукции, чем показателей ее продуктивности и эффективности (рис. 1). Что же

Рис. 1. Улучшение характеристик деятельности компаний в результате технологических инноваций в последние три года (частота ответов руководителей инновационно активных компаний)

касается государственной поддержки инноваций, то для компаний, являвшихся в последние три года ее получателями, несколько чаще отмечалось улучшение всех рассматриваемых показателей деятельности, за исключением одного, который имеет критическую значимость для российской промышленности, – производительности труда.

Результаты регрессионного анализа (см. приложение, табл. II.) свидетельствуют о наличии значимой положительной связи между получением компаниями государственной поддержки и улучшением двух характеристик их деятельности – объема экспорта и энергоэффективности. На других показателях влияние господдержки не проявилось.

Рост производительности труда и рентабельности в результате инноваций тоже не связан с господдержкой инноваций и характерен для компаний с относительно низким уровнем выработки, что выглядит опять же как догоняющее развитие.

Какие фирмы чаще становятся получателями государственной поддержки инноваций?

Дескриптивная статистика (табл. 3) свидетельствует о некотором смещении государственной поддержки инноваций в сторону крупного бизнеса. Очевидна немонотонность соответствующей зависимости: реже всего получателями поддержки становятся относительно небольшие, но не самые малые компании.

Регрессионный анализ[2] (см. приложение, табл. III) подтвердил наличие определенного «провала» в применении налоговых инструментов стимулирования и государственной инновационной политики в целом в отношении небольших компаний – с численностью занятых от 100 до 250 человек. Участие же государства в капитале компаний, вопреки ожиданиям, не повышает их шансы на получение поддержки в рамках инновационной политики, а напротив, несколько снижает, поскольку такие компании значимо реже остальных пользуются налоговыми инструментами стимулирования инноваций.

«Пользователями» государственной инновационной политики и налогового стимулирования как ключевого ее компонента значительно чаще остальных становятся относительно новые компании – созданные в последние пять лет. Вероятнее всего данный эффект не в последнюю очередь объясняется массовым использованием «молодыми» фирмами амортизационной

---

[2] В рамках бинарной логистической модели рассматриваемой переменной служил факт получения компанией поддержки/использования инструментов налогового стимулирования/получения целевого бюджетного финансирования в предыдущие три года, объясняющими – все описанные выше контрольные параметры.

Таблица 3. Применение мер государственного стимулирования инноваций в отношении компаний выборки в разрезе их величины и сферы деятельности

	Получение господдержки, %	В том числе	
		применение налоговых инструментов, %	получение бюджетного финансирования, %
Все компании выборки	24,2	17,5	8,6
Численность работников, человек			
До 100	18,1	11,8	4,9
101–250	13,8	8,3	5,0
251–500	29,8	22,3	9,1
501–1000	31,1	27,2	6,8
Свыше 1000	37,9	26,2	21,4
«Возраст», лет			
До 5	30,0	24,3	5,7
От 5 до 10	26,9	22,7	6,7
От 10 до 20	21,8	17,6	7,9
Свыше 20	23,2	13,8	10,4
Финансовое состояние			
Плохое	2,8	2,8	0,0
Удовлетворительное	22,8	14,8	7,3
Хорошее	38,2	31,6	16,4

премии при формировании ими необходимого парка производственного оборудования.

Отличительная особенность целевого бюджетного финансирования – акцент на компаниях, которые находятся в условиях, во-первых, жесткой конкуренции с зарубежными производителями, а во-вторых, усиления конкурентного давления со стороны импорта (но не российских производств мировых брендов).

В сфере действия государственной инновационной политики в последние годы чаще остальных оказывались финансово благополучные организации и компании-экспортеры (причем, прежде всего, «дальние»), тогда как реже – технологически отсталые компании. Таким образом, инструменты государственного стимулирования инноваций в целом более ориентированы на успешно функционирующие компании, нежели на фирмы-«аутсайдеры».

Представляется важным отметить, что проведенный анализ не выявил взаимосвязи между получением господдержки и фактом начала компаниями инновационной деятельности. В то же время применение мер государственного стимулирования инноваций, и прежде всего налоговых инструментов, характерно для компаний прекративших в последние годы инновационную деятельность.

Влияние мер государственного стимулирования инноваций на инновационное поведение компаний: налоговые льготы или финансовая поддержка?

Рассмотрим влияние государственной поддержки на отдельные аспекты инновационного поведения компаний (рис. 2). Чаще всего получение господдержки приводит к высвобождению собственных средств компаний для иных направлений развития, тогда как наиболее редкими эффектами (из числа рассматриваемых) являются привлечение дополнительного частного финансирования и коммерциализация результатов НИОКР. Таким образом, применительно к получению предприятиями бюджетных средств действительно есть основания говорить о «вытеснении» частных ресурсов, к которым относятся и собственные средства предприятий, государственными (crowding out). В то же время представленные данные свидетельствуют о том, что государственная финансовая поддержка чаще приводит к инициированию новых проектов, а также способствует снижению рисков инновационной деятельности.

Проведенный регрессионный анализ[3] (см. приложение, табл. IV) подтвердил наличие связи между финансовыми мерами и стартом новых инновационных проектов, а кроме того, выявил значимую взаимосвязь применения налоговых инструментов с таким немаловажным эффектом, как увеличение приемлемых сроков окупаемости проектов.

Выводы

1. Для половины компаний, повысивших производительность, данный эффект не был связан с инновациями. При этом такие компании нередко

---

[3] В рамках бинарной логистической модели зависимой переменной служил факт упоминания респондентами определенного эффекта, независимыми – факт применения налоговых мер, факт получения целевого бюджетного финансирования, а также контрольные параметры. Расчет проводился по подвыборке компаний, получавших государственную поддержку в последние три года.

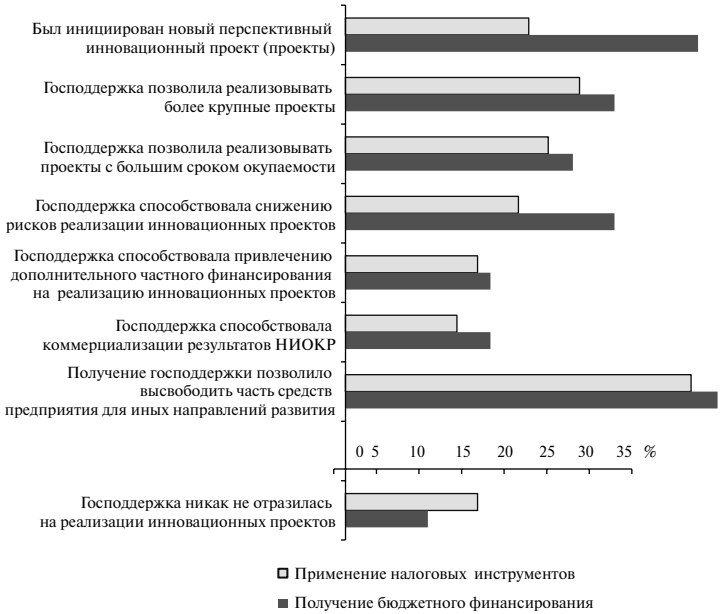


Рис. 2. Влияние инструментов государственного стимулирования на инновационную деятельность компаний (частота ответов руководителей компаний, получавших господдержку)

характеризуются более низким технологическим уровнем и неблагоприятным финансовым положением, что свидетельствует о модели «догоняющего развития».

Инновационные предприятия увеличивали выработку за счет наращивания оборота и большого объема инвестиций в обновление производственных мощностей, тогда как группа неинновационных предприятий добилась этого за счет уменьшения численности занятых. Оптимизация издержек стала возможной после завершения основной фазы кризиса, что нашло отражение в росте показателя производительности труда.

2. Реципиентами государственной инновационной политики в целом и налогового стимулирования как важнейшей (по обеспечиваемому «охвату») ее составляющей реже остальных становятся относительно небольшие компании – с численностью занятых от 100 до 250 человек. В то же время наличие позитивного влияния господдержки на ключевые характеристики деятельности наименее характерно уже для малых компаний (до 100 работников).

Участие государства в капитале компаний, вопреки ожиданиям, не повышает их шансы на получение поддержки в рамках инновационной политики, а напротив, несколько снижает, поскольку такие компании значимо реже остальных пользуются налоговыми инструментами стимулирования инноваций.

3. Объектами государственной поддержки инноваций чаще остальных становятся относительно новые компании – созданные в последние пять лет. Еще четыре-пять лет назад мы отмечали, что система поддержки инноваций в России больше настроена на интересы старых, давно работающих компаний. Выигрышное положение молодых компаний в получении господдержки проявляется применительно к использованию налоговых стимулов – здесь, по-видимому, в большей степени сказывается влияние амортизационной (инвестиционной) премии по инвестициям в новые основные фонды.

В сфере действия государственной инновационной политики в последние годы чаще остальных оказывались финансово благополучные организации и компании-экспортеры, тогда как реже – технологически отсталые компании. Таким образом, инструменты государственного стимулирования инноваций в целом более ориентированы на успешно функционирующие компании, нежели на фирмы – «аутсайдеры».

4. Сопоставляя применение налоговых льгот и бюджетного финансирования, важно отметить, что (1) налоговые льготы более широко применяются относительно молодыми компаниями, компаниями-экспортерами; (2) бюджетное финансирование смещено на компании, находящиеся в условиях сильной конкуренции с импортной продукцией на российских рынках. Таким образом, бюджетная поддержка инноваций больше сочетается с решением задач модернизации действующих компаний для импортозамещения, тогда как налоговые льготы в большей степени способствуют обновительным процессам в бизнесе и развитию глобально-ориентированных компаний.

5. Для применения мер финансовой поддержки инноваций характерен эффект «вытеснения» частных ресурсов. В то же время государственная финансовая поддержка заметно чаще налогового стимулирования приводит к инициированию новых проектов, тогда как применение налоговых инструментов имеет значимую положительную связь с увеличением продолжительности проектов.

Литература

Бессонов В.А., Гимпельсон В.Е., Кузьминов Я.И., Ясин Е.Г. Производительность и факторы долгосрочного развития российской экономики. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2009.

Зубаревич Н.В. Регионы России: неравенство, кризис, модернизация. М.: Независимый институт социальной политики, 2010.

Симачев Ю.В., Кузык М.Г., Кузнецов Б.В. Оценка воздействия различных антикризисных мер на предприятия обрабатывающей промышленности // Экономическая политика. 2010. № 1. С. 122–134.

Aschhoff B. Who Getsthe Money? The Dynamics of R&D Project Subsidies in Germany // Journal of Economics and Statistics (Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik). 2010. Vol. 230 (5). P. 522–546.

Bérubé C., Mohnen P. Are Firms That Receive R&D Subsidies More Innovative? CIRANO – Scientific Publication. 2009. No. 2007s-13.

Bloom N., Griffith R., van Reenen J. Do R&D Tax Credits Works? Evidence from a Panel of Countries 1979–1997 // Journal of Public Economics. 2002. Vol. 85. P. 1–31.

David P., Hall B., Toole A. Is Public R&D a Compliment or a Substitute for Private R&D? A Review of Econometric Evidence // Research Policy. 2000. Vol. 29 (4). P. 497–529.

Fier A., Heneric O. Public R&D Policy: The Right Turns of the Wrong Screw? The Case of the German Biotechnology Industry // ZEW Discussion Papers. 2005. No. 05–60.

Frye T. Capture or Exchange? Business Lobbying in Russia. Europe – Asia Studies. 2002. Vol. 54 (7). P. 1017–1036.

Garcia A., Mohnen P. Impact of Government Support on R&D and Innovation. UNU-MERIT Working Paper. Maastricht, 2010.

Giannangeli S., Gomez-Salvador R. Evolution and Sources of Manufacturing Productivity Growth. Evidence from a Panel of European Countries // ECB Working Paper Series. 2008. No. 914.

Goldberg I., Gobbard G., Racin J. Igniting Innovation: Rethinking the Role of Government in Emerging Europe and Central Asia. World Bank. Washington, DC, 2011.

Guellec D., van Pottelsberghe B. The Impact of Public R&D Expenditure on Business R&D. STI Working Paper 2000/4. OECD, P., 2000.

Jaumotte F., Pain N. An Overview of Public Policies to Support Innovation. OECD Economic Department Working Paper. No. 456. 2005.

Lach S. Do R&D Subsidies Stimulate or Displace Private R&D? Evidence from Israel // Journal of Industrial Economics. 2002. Vol. L. P. 369–390.

Lööf H., Hesmati A. The Impact of Public Funding on Private R&D Investment. New Evidence from a Firm Level Innovation Study. MTT Discussion Papers, 2005.

Mukoyama T. Innovation, Imitation and Growth with Cumulative Technology // Journal of Monetary Economics. 2002. Vol. 50. P. 361–380.

OECD. STI Report: Tax Incentives for Research and Development – Trends and Issues. P.: OECD, 2002.

OECD. OECD Reviews of Innovation Policy: Russian Federation 2011. OECD Publishing, 2011.

Wanzenbock, I., Scherngell, T., Manfred, F. How do Distinct Firm Characteristics Affect Behavior Al Additionalities of Public R&D Subsidies? Empirical Evidence from a Binary Regression Analysis // ERSA Conference Paper, European Regional Science Association. 2011.

Приложение

Таблица I. Рост производительности инновационно пассивных и инновационно активных компаний – параметры бинарной логистической регрессии (по панельной выборке)

Параметр		Инновационно активные компании		Инновационно пассивные компании	
		Модель 1	Модель 2	Модель 1	Модель 2
Возраст предприятия	до 5 лет				
	более 20 лет				
Численность занятых	менее 250 чел	1,394**	0,842*	1,211***	1,054**
	более 1000 чел			–1,882***	–1,218**
	уменьшение		0,970**		
Финансовое состояние	хорошее	–0,905*	–1,113*		
	плохое				
Технологический уровень	лидеры				
	аутсайдеры	1,096*			
Конкуренция с российскими производителями	отсутствует				
	сильная				
	ослабла				
	усилилась				–0,897*
Конкуренция с иностранными производителями	отсутствует				
	сильная				
	ослабла				1,506**
	усилилась				
Выручка	менее 500 млн				
	более 5 млрд				
	увеличение		0,739*		2,230***
Инвестиции в основной капитал	менее 1%	–0,892*	–0,975*		
	более 5%				
	увеличение				0,965**
Контроль на отраслевые различия		есть	есть	есть	есть

Примечание: Здесь и далее: *** значимость на уровне 1%; ** значимость на уровне 5%; * значимость на уровне 1%.

Таблица II. Улучшение характеристик деятельности компаний в результате инновационной деятельности – параметры бинарной логистической регрессии (по подвыборке инновационно активных компаний)

Параметр		Объем выручки	Объем новой/ усовершенст-вованной продукции	Объем экспорта	Рентабельность	Производи-тельность труда	Материало-емкость	Энергоемкость	Экологичность	Ни один из показателей
Получение господдержки в последние 3 года				1,212**				0,604*		–3,42**
Возраст предприятия, лет	до 5						1,298**	1,89***	2,077**	
	более 20						–1,005**	0,903**	1,409***	
Численность занятых, человек	до 100									
	101–250		0,943**				–1,215*			
	501–1000	0,861**	1,216***							
	свыше 1000				–0,826*		1,242**			
Структура собственности	участие государства				–0,949*					
	отсутствие иностранных собственников									
Технологический уровень	лидеры							0,93**		
	аутсайдеры									
Финансовое состояние	плохое									2,618*
	хорошее							0,661*		
Выработка	низкая	–0,775***			0,859**	0,775**				
	высокая	–0,519*			0,61*			1,151**		

Конкуренция с российскими производителями	нет									
	сильная				–0,833**					
Конкуренция с зарубежными производителями	нет	–0,812**								2,721**
	сильная	–0,743**								
Усиление конкуренции	со стороны «старых» российских фирм		1,217***					0,831*		
	со стороны «новых» российских фирм		–0,578*				–0,891*			
	со стороны российских подразделений зарубежных фирм									
	со стороны импорта								1,959***	
Основной потребитель	государство		–0,803*							
	население									
Экспорт	отсутствие			–2,999**				0,937*		
	наличие экспорта в дальнее зарубежье								1,109*	
Инновационная деятельность в предыдущие 3 года	прекратилась	–2,114***	–2,977***		–3,116***	–2,561***				5,052***
	началась		–1,028***							
Контроль на отраслевые различия		Есть	Есть	Есть	Есть	Есть	Есть	Есть	Есть	Есть

Таблица III. Получение компаниями поддержки в последние три года в рамках мер государственного стимулирования инноваций – параметры бинарной логистической регрессии

Параметр		Получение господ-держки	Применение налоговых инстру-ментов	Получение бюджетного финанси-рования
Возраст предприятия, лет	до 5	0,905**	0,988**	
	более 20		–0,64**	
Численность занятых, человек	до 100			
	101–250	–0,712**	–1,05**	
	501–1000			
	свыше 1000			
Структура собственности	участие государства		–1,276**	
	отсутствие иностранных собственников			
Технологический уровень	лидеры			
	аутсайдеры	–1,998**		
Финансовое состояние	плохое	–2,398***		
	хорошее	0,584**	0,821***	0,915**
Выработка	низкая			
	высокая	–0,512*	–0,586*	
Конкуренция с российскими производителями	нет			
	сильная			
Конкуренция с зарубежными производителями	нет		0,624*	
	сильная			0,875**
Усиление конкуренции	со стороны «старых» российских фирм			
	со стороны «новых» российских фирм		0,85**	
	со стороны российских подразделений зарубежных фирм	–0,693*		–1,615**
	со стороны импорта	0,882***	0,796**	1,038**
Основной потребитель	государство			0,907*
	население			
Экспорт	отсутствие	–1,234***	–1,606***	
	наличие экспорта в дальнее зарубежье	0,961***	0,931***	1,097**
Инновационная деятельность в предыдущие 3 года	прекратилась	1,341***	1,941***	
	началась			
Контроль на отраслевые различия		Есть	Есть	Есть

Таблица IV. Изменения инновационного поведения компаний в результате государственной поддержки – параметры бинарной логистической регрессии (по подвыборке компаний, получавших господдержку)

Параметр		Инициированы новые инновационные проекты	Реализованы более крупные проекты	Реализованы проекты с большим сроком окупаемости	Снижение рисков реализации инновационных проектов	Высвобождение части средств для иных направлений развития
Применение налоговых инструментов				2,158*		
Получение бюджетного финансирования		2,023**				
Возраст предприятия, лет	до 5					
	более 20					1,434**
Численность занятых, человек	до 100					
	101–250			–2,887*		
	501–1000					
	свыше 1000		–1,896*		–4,202*	
Структура собственности	участие государства		4,397***		5,384**	
	отсутствие иностранных собственников	3,291**	–1,859**			
Технологический уровень	лидеры				2,527**	
	аутсайдеры					
Финансовое состояние	плохое					
	хорошее	1,488*				
Выработка	низкая			–1,733*		–1,504**
	высокая					
Конкуренция с российскими производителями	нет	2,246*	2,928**	3,42**		
	сильная			–2,402*		
Конкуренция с зарубежными производителями	нет					
	сильная					

Окончание табл. IV

Параметр		Инициированы новые инновационные проекты	Реализованы более крупные проекты	Реализованы проекты с большим сроком окупаемости	Снижение рисков реализации инновационных проектов	Высвобождение части средств для иных направлений развития
Усиление конкуренции	со стороны «старых» российских фирм					
	со стороны «новых» российских фирм					
	со стороны российских подразделений зарубежных фирм			2,884*		
	со стороны импорта		–1,552*			
Основной потребитель	государство	–3,251*		2,4*	–3,801**	–0,219
	население				2,329*	–1,561**
Экспорт	отсутствие					
	наличие экспорта в дальнее зарубежье					
Инновационная деятельность в предыдущие 3 года	прекратилась	–5,051**				
	началась			2,158*		
Контроль на отраслевые различия		Есть	Есть	Есть	Есть	Есть

Н.В. Смородинская
Институт экономики РАН

ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЕ ИННОВАЦИОННЫЕ КЛАСТЕРЫ: МИРОВЫЕ ОРИЕНТИРЫ И РОССИЙСКИЕ РЕАЛИИ

В июне 2012 г. Россия приступила к программному созданию 25 территориальных инновационных кластеров. Хотя правительство намерено поддерживать эти пилотные проекты немалыми бюджетными средствами, перспектива образования в стране динамичных кластерных структур маловероятна. Доклад посвящен обоснованию этого тезиса, рассматривая взаимосвязь кластеров с механизмом инновационного роста.

Сетевой уклад и популярность феномена кластеров

Феномен образования кластеров (как под влиянием рыночных сил, так и вследствие целенаправленных усилий) связан с объективным усложнением строения систем в результате смены парадигмы и ИКТ-революции. Адаптируясь к условиям глобализации и резко возросшего динамизма среды, мир переходит к новому, сетевому порядку – функциональному синтезу иерархичного и рыночного, а мировая экономика и все ее подсистемы стратифицируются в кластерно-сетевые структуры– гораздо более гибкие, чем модель иерархии, и одновременно более интегрированные, чем традиционная модель рынка. В итоге современная экономика спонтанно трансформируется в сверхпластичную сетевую систему с горизонтальными связями, что и придает ей способность непрерывных обновлений. Очевидно, что кластерные сети постепенно станут *главным структурообразующим звеном* мирового рыночного пространства, выполняя ту организующую роль, которую раньше выполняли отрасли [Смородинская, 2012*а*].

Усложнение строения систем сопровождается важными изменениями в их развитии. Во-первых, поступательное развитие преобразуется в нелинейное, предполагающее фрактальные скачки, а также ветвление путей эволюции. Это, с одной стороны, порождает ситуацию непредсказуемости и

глобальной нестабильности, а с другой – открывает отстающим экономикам шанс для инновационного рывка (идея динамизации роста посредством кластеризации, принятая в региональной политике ЕС с 2007 г.).

Во-вторых, индустриальный рост, с его эффектами масштаба, преобразуется в постиндустриальный, рассчитанный на эффекты разнообразия. Это ориентирует производителей на непрерывное обновление ассортимента создаваемых благ (вместо прежнего расширения объемов выпуска), а производственные системы – на движущую силу инноваций (*innovation-led growth*).

В-третьих, если индустриальная экономика развивалась преимущественно с помощью механизма конкуренции (на локальных, еще не глобализированных рынках), то сегодня главным механизмом гармонизации систем становится кооперация, причем в ее интерактивных, сетевых формах. Участники сетей взаимодействуют в режиме *коллаборации* (collaboration), напоминающем атмосферу лабораторий Кремниевой долины. Они непрерывно обмениваются явными и неявными знаниями, согласовывая свои решения и координируя действия словно единая команда [MacGregor, Carleton, 2012; Thomson, Perry, 2006]. Происходит зарождение сетевой модели *коллективного самоуправления* (collaborative governance), а системы с кластерным строением обретают способность динамичного саморазвития без участия иерархичного центра.

Научные представления о кластерах сложились под влиянием нескольких экономических школ (Маршалла, Шумпетера, Кругмана и др.) и сильно разнятся. Наиболее точную трактовку, признаваемую классической, можно получить из работ Портера 1990-го и 1998 г. Она определяет кластеры как географическое сосредоточение компаний и связанных с ними организаций, охваченных одной определенной сферой деятельности и взаимодействующих на принципах общности и взаимодополняемости [Porter, 1990; 1998]. На рубеже 1980–1990-х годов кластеры воспринимались как передовой тип производственных агломераций (отсюда возникло понятие industrial clusters), позволяющих участникам (и территориям их базирования) добиваться особых конкурентных выигрышей. Позднее к этому добавился фактор территориальной локализации кластеров (отсюда возник термин «regional clusters»), а также их описание как сетевых и неиерархичных образований [Ketels, 2009; Sölvell, 2009]. Социологические исследования 2000-х годов относят кластеры к инновационным экосистемам, где формируются механизмы коллаборации [Russell et al., 2011]. Отсюда появилось понятие *инновационных кластеров*, чьи участники нарабатывают совместное видение предстоящих действий (shared vision) и возможности совместного создания постоянно новых ценностей (co-creation of values), опираясь на механизмы со-производства

(co-production) и ко-специализации (co-specialization) [Hamdouch, 2007; VINNOVA, 2010].

В последнее время в национальных кластерных программах все чаще используется синтезированное понятие *территориальных инновационных кластеров* (regional innovation clusters) – локализованных агломерций, где достигаются синергетические эффекты инновативности. Однако однозначная научная трактовка этого понятия, необходимая для разработки успешных моделей кластерной политики, еще не сложилась.

На этом фоне мы предлагаем рассматривать современные кластеры как сложные динамические системы, которые следует описывать комплексно, в трех измерениях: 1) как особые производственные агломерации с различным территориальным охватом; 2) как особые сетевые экосистемы, рассчитанные на интерактивные инновации; 3) как особый бизнес-проект – кластерная инициатива[1].

Три измерения современных кластеров и их инновационная матрица

Как ***производственные агломерации*** кластеры являются, во-первых, особыми трансотраслевыми структурами, где образуются группы связанных отраслей (т.е. новые производственные сектора, по Портеру – *cluster categories*), а во-вторых, – динамичными глокальными (glocal) структурами, где циркулируют и переплетаются локальные и глобальные ресурсные потоки (рис.1).

Благодаря этим свойствам кластеры успешно структурируют глобализированное пространство: современное производство все более концентрируется в глобальных ценностных цепочках, пронизывающих горизонтально сектора и страны, а узлами локализации этих цепочек служат высокоспециализированные кластеры, рассредоточенные по географическим ареалам.

Как ***сетевые экосистемы*** кластеры охватывают широкую сеть независимых агентов различного профиля, которые взаимно поддерживают друг друга в ходе коллаборации (рис. 2). Состав и роли этих игроков могут варьировать в зависимости от контекста развития страны и стадии жизненного цикла кластера, но во всех случаях здесь присутствуют *институты поддержки коллаборации* (institutions for collaboration), координирующие деятельность участников через сетевые платформы.

---

[1] Наш подход экстраполирует воззрения школы Портера, согласно которым полноценное описание кластера должно быть трехсторонним, характеризующим территорию его размещения (geographic dimension), его специализацию (activity dimension) и особенности его деловой среды (business environment dimension) [Porter, Ketels, 2009].

Рис.1. Глокальность кластера: сочетание локальных и глобальных потоков

Источник: [Sölvell et al., 2003].

Критическое значение для формирования зрелого кластера и его инновационных эффектов имеет коллаборация представителей трех ведущих институциональных секторов – науки (университетов), бизнеса и властей: в ходе интерактивных взаимодействий три агента развитияовлекаются в процесс коэволюции, сближают свои функциональные сферы и, как результат, обеспечивают кластеру возможность динамичного саморазвития. Этот механизм, спонтанно сложившийся в Кремниевой долине, позднее был описан социологами как *модель тройной спирали* (Triple Helix model) [Etzkowitz, Leydesdorff, 2000] и взят на вооружение управленцами. Суть в том, что области функционального сцепления трех секторов (рис. 2, см. наложение кругов) становятся новым механизмом достижения консенсуса и универсальной институциональной матрицей для самоподдерживающегося инновационного роста [Катуков, 2013; Смородинская, 2011].

Во-первых, тройная спираль резко снижает уровень неопределенности и издержки экономических агентов, обеспечивая различные виды внешней экономии, известные из литературы по агломерациям [Lindqvist, 2009]. Во-вторых, участники спирали могут комплементарно соединять активы и компетенции в самых разных комбинациях, что позволяет непрерывно создавать новые блага и ценности, неограниченно расширяя их разнообразие. В-третьих, процесс коэволюции трех секторов создает в масштабах кластера коллективную модель производства инноваций [Leydesdorff, 2012]. Центральный сегмент наложения кругов спирали иллюстрирует этот эффект – достигаемую в кластере *синергию инновационного роста*, когда все участники сети могут непрерывно наращивать производительность. Те же силы коллаборации выво-

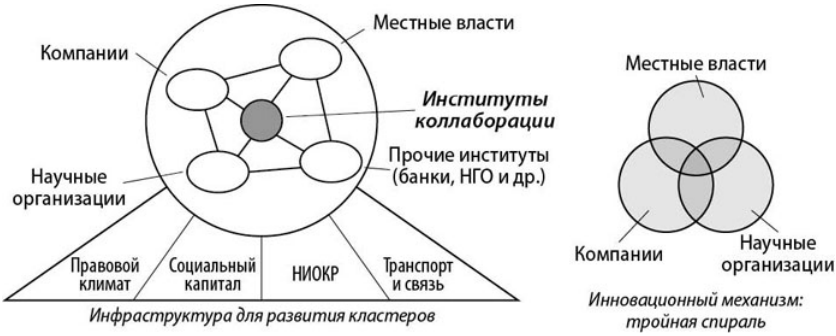


Рис. 2. Организационная модель кластера как сетевой экосистемы

Источник: [Смородинская, 2012*a*].

дят сетевые связи кластера за его пределы (через аутсорсинг, спилловерные эффекты и др.), что формирует новые сети с аналогичной организационной матрицей (фрактальные подобия), распространяя импульсы инновационного роста по всей кластеризуемой экономике [Катуков и др., 2012].

В нулевые годы концепция тройной спирали стала основой инновационных и кластерных программ во многих развитых странах – от Швеции до Японии. Сегодня она признана *классической моделью коллаборации*, необходимой странам ОЭСР, ЕС в целом (стратегия «Европа 2020»), а также развивающимся и переходным системам Азии и Латинской Америки для освоения экономики знаний [MacGregor, Carleton, 2012].

Под ***кластерной инициативой*** (cluster initiative) понимается сетевой бизнес-проект, выдвигаемый инициативной группой методом снизу в целях формализации отношений между участниками регионального кластера и/или его дальнейшего развития в формате тройной спирали. Такой проект принципиально отличается от традиционных производственных или инфраструктурных: он строится на отношенческом контракте, идее коллаборации и принципе открытости для притока новых участников.

Типология кластерных структур по степени инновативности

Как видим, инновационные возможности кластеров не связаны ни с пространственной концентрацией предприятий, ни с индивидуальными конкурентными преимуществами фирм-участников, ни с принадлежностью

ведущих компаний кластера к высокотехнологичным секторам. Достигаемая здесь синергия инновативности зависит от институциональных факторов и является результатом коллективных взаимодействий. Если же сетевые эффекты, ведущие к непрерывному росту производительности, не наблюдаются у большинства участников агломерации, то она, согласно школе Портера, либо изначально не является кластером, либо еще не достигла той стадии зрелости в развитии сетевых связей, на которой такие эффекты могут проявиться [Porter, Ketels, 2009].

Между тем кластерная картография пока идентифицирует кластеры лишь как группы связанных отраслей, опираясь на классическое определение Портера и не выявляя различий в их сетевых моделях [Данько, Куценко, 2012]. В итоге многие страны, поддерживающие планы создания инновационных кластеров, не всегда сосредоточены на культивировании именно тех видов агломераций, которые имеют признаки инновационных экосистем. В целом ряде случаев (Франция, Германия и др.) состав программных мероприятий не позволяет судить о том, как тесно они связаны со стимулированием в кластерах реальных механизмов коллаборации. Поэтому важно различать терминологию кластеров в национальных программах и реальные модели кластерных структур, возникающие в ходе их реализации.

Анализ мировой кластерной практики [Delgado et al., 2010; Sölvell, 2009] позволяет выделить в современном мировом семействе кластерных структур три категории сетевых моделей (рис. 3).

Во-первых, это *протокластеры* типа итальянских «промышленных округов», где высокая концентрация малых фирм составляет конкурентную альтернативу крупным корпорациям, в том числе на экспортных рынках. Они возникли в индустриальную эпоху, слабо структурированы и рассчитаны лишь на улучшающие инновации.

Во-вторых, это *индустриальные кластеры*, сформированные в виде концентрических кругов вокруг «якорного центра», в роли которого может выступать крупная корпорация, университет или научная лаборатория (японская Долина Саппоро, большинство кластеров Южной Кореи, треть кластеров Германии, ряд кластеров Франции). Они имеют высоко формализованные внутренние связи, но лишены механизмов коллаборации и генерируют инновации в линейном формате. При этом каждая фирма «вертикально» завязана на якорный центр, причем для стимулирования сотрудничества с малым бизнесом этому центру помогает государство (деньгами или льготами). Такие сети могут расти вширь, порождая многочисленные стартапы. Однако в силу невысокой плотности горизонтальных кросс-контактов они не достигают эффекта устойчивого саморазвития, оставаясь в зависимости от госпомощи или госзаказов.

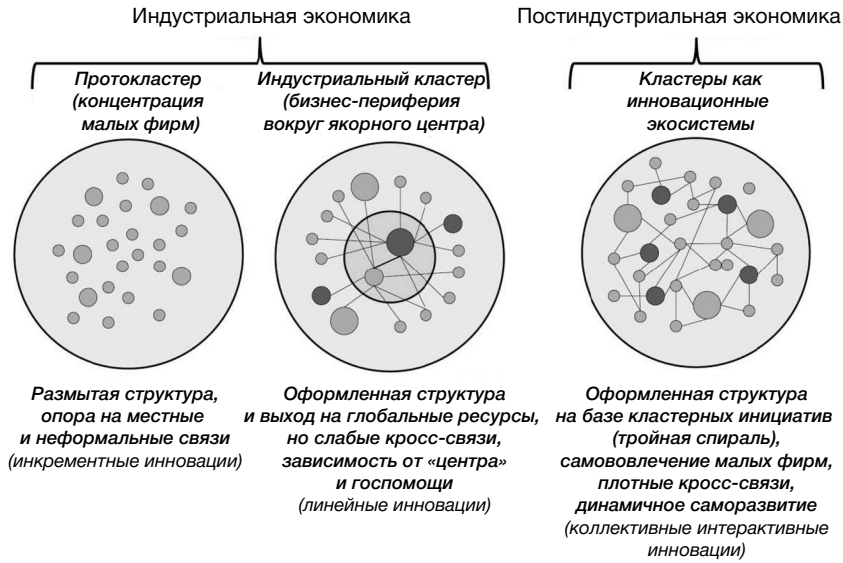


Рис. 3. Типовые организационные модели кластерных структур

Источник: [Смородинская, 2013].

В-третьих, это *инновационные кластеры* постиндустриальной эпохи – экосистемы устойчивых кросс-связей, сформированные в виде тройных спиралей (кластеры Скандинавии, Швейцарии, ряд известных кластерных сетей в США, некоторые кластеры в ЮВА). Они вписаны в глобальные цепочки, имеют координирующие сетевые узлы, строят взаимодействия на отношенческом контракте и коллективно генерируют интерактивные инновации. Именно такая модель достигает динамичного саморазвития, успешно выполняя функциональную задачу кластера – стать полюсом роста для региона дислокации [VINNOVA, 2010], причем она может складываться как в новейших секторах, так и в традиционных.

Российская кластерная политика

К началу текущего десятилетия более 100 стран и регионов располагали тем или иным вариантом кластерной политики, нацеленной на развитие инноваций [OECD, 2009].

Россия присоединилась к этой сотне в июне 2012 г., сформировав «Перечень пилотных программ развития инновационных территориальных

кластеров», куда по итогам конкурса вошли 25 проектов «с высоким научно-техническим потенциалом». Большинство из них реализуется в «инновационных анклавах», уже имеющих особые преференции – на территории наукоградов, ЗАТО и технико-внедренческих зон. Правительство намерено поддерживать кластеры субсидиями, средствами госпрограмм и институтов развития, дополнительными льготами[2]. Но шансы, что эти вложения достигнут цели, стремятся к нулю.

Ключевая проблема заключается в том, что полноценные кластерные сети не могут появиться в неадекватной деловой среде с преобладанием монополизированных структур и узким полем горизонтальных связей. В институциональном отношении российская экономика остается полурыночной системой, где вместо зарождения тройных спиралей преобладают неполноценные двойные: доминирование государства над наукой и бизнесом при отсутствии обратных связей [Дежина, Киселева, 2008]. Эта ситуация блокирует развитие инноваций, изначально загоняя кластерные проекты в русло безуспешной догоняющей индустриализации – вместо инновационного перехода.

Все элементы нашей кластерной программы выстроены в логике линейных инноваций.

Во-первых, отобранные в России кластеры фактически создаются по решению сверху, т.е. их специализация не прошла предварительного «тестирования рынком», на чем настаивает школа Портера. К тому же полузакрытый режим ЗАТО слабо совмещается с образованием здесь открытых сетевых экосистем, готовых к свободному переливу знаний за свои границы.

Во-вторых, ставка сделана на «якорную», непригодную для инновационного роста кластерную модель: концентрация малых предприятий вокруг крупных госкомпаний или бывших советских НИИ. Поэтому в документах Минэкономразвития России уникальные сетевые эффекты инновационных кластеров приравнены к классическим агломерационным («концентрация и кооперация»), а уникальные кластерные проекты (образование тройных спиралей) – к набору производственных и инфраструктурных. Вопрос о культивировании открытых платформ для интерактивного диалога сведен к созданию управляющих кластерных организаций, а проблема развития горизонтальных коммуникаций – к инфраструктурному обустройству кластерных территорий, причем наполовину на средства самих участников [Фомичев, 2012].

---

[2] Из 25 проектов 14 получат федеральные субсидии в размере 25 млрд руб. в течение 5 лет начиная с 2013 г., а остальные 11 кластеров будут поддерживаться на первом этапе за счет участия в ФЦП, взаимодействия с институтами развития и госкомпаниями. Субсидии дают по заявке координатора кластера под каждый конкретный проект с покрытием затрат на началах со-финансирования (центр – 33%, субъект РФ – 14%, участники – 53%) [Минэкономразвития, 2012].

В-третьих, система финансовой поддержки кластеров опирается на принципы селективности: чиновники определяют ключевых участников, профиль их деятельности и приоритетность их производственных планов – вразрез с «золотыми правилами» современной кластерной политики [Ketels, 2009]. При этом оценка деятельности кластеров основана на параметрах экономики масштаба (рост объемов производства, затрат на НИОКР и т.п.) и далека от принятых методик выявления конкурентоспособных инновационных структур.

Индустриальная логика делает российские кластерные инициативы малопривлекательными для стратегически ориентированных инвесторов: в отличие от ситуации с особыми зонами, кластерная рента проистекает не из особых преференций для бизнеса, а из особых сетевых эффектов, позволяющих компаниям стать, по мысли Портера, более специализированными, более производительными и более инновативными.

В деле инновационного перехода России очень помогло бы «институциональное обучение» у скандинавских соседей – лидеров процессов кластеризации [Ketels, 2009; Смородинская, 2012*b*]. Но задача формирования среды для самозарождения кластерных сетей (последовательное устранение барьеров в развитии горизонтальных связей) пока властями не ставится.

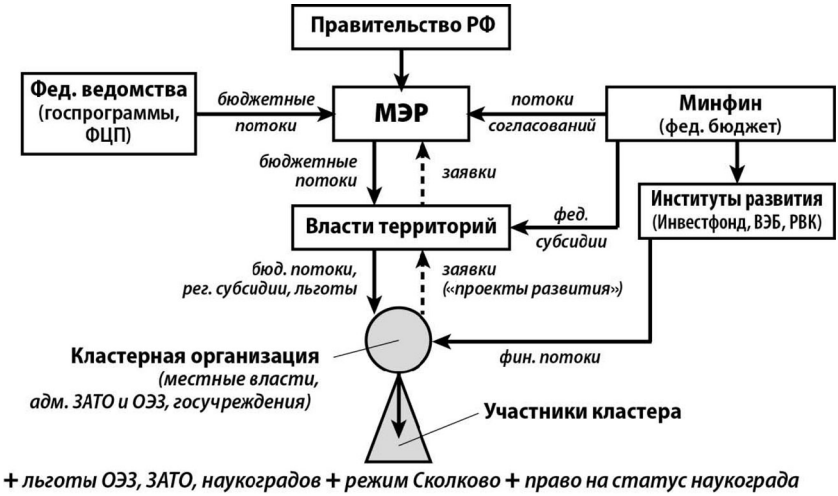


Рис. 4. Межведомственная минивертикаль российской кластерной программы

Источник: [Смородинская, Катуков, 2013].

В итоге, судя по планам Минэкономразвития России [Фомичев, 2012], усилия по кластеризации экономики фактически выливаются в образование очередной межведомственной минивертикали, где идея сетевого партнерства государства, бизнеса и науки сведена к софинансированию затрат. Кластерные проекты здесь – лишь финансовые заявки территорий и госорганизаций на текущие нужды (помещения, жилье, дороги), а кластерные программы властей – встречный поток субсидий, ассигнований и преференций под селективно отобранные заявки (рис. 4).

Литература

Данько Т.П., Куценко Е.С. Основные подходы к выявлению кластеров в экономике региона // Проблемы современной экономики. 2012. Т. 41. № 1.

Дежина И.Г., Киселева В.В. Государство, наука и бизнес в инновационной системе России. М.: ИЭПП, 2008.

Катуков Д.Д. Сетевые взаимодействия в инновационной экономике: модель тройной спирали // Вестник ИЭ РАН. 2013. № 2.

Катуков Д.Д., Малыгин В.Е., Смородинская Н.В. Институциональная среда глобализированной экономики: развитие сетевых взаимодействий / под ред. Н.В. Смородинской. М.: ИЭ РАН, 2012.

Минэкономразвития России. О проекте перечня пилотных программ развития инновационных территориальных кластеров, 2012.

Смородинская Н.В. Тройная спираль как новая матрица экономических систем // Инновации. 2011. Т. 150. № 4.

Смородинская Н.В. Смена парадигмы мирового развития и становление сетевой экономики // Экономическая социология. 2012*a*. Т. 13. № 4.

Смородинская Н.В. Глобальный кризис и мегатренды посткризисного развития: институциональные аспекты // Современные проблемы экономической теории и практики / под ред. И.Ю. Ваславской, Ю.Г. Павленко. М.: ИЭ РАН, 2012*b*.

Смородинская Н.В. Инновационная экономика: от иерархий к сетевому укладу // Вестник ИЭ РАН. 2013. № 2.

Смородинская Н., Катуков Д. Кластерный подход в инновационной политике: мировые ориентиры для России // Российский экономический конгресс (РЭК-2013). 18–22 февраля 2013 г. Суздаль.

Фомичев О.В. О мерах государственной поддержки инновационных территориальных кластеров // III Всероссийская научно-практ. конференция. 4 октября 2012 г. Дубна.

Delgado M., Porter M.E., Stern S. Clusters and Entrepreneurship // Journal of Economic Geography. 2010. Vol. 10. No. 4.

Etzkowitz H., Leydesdorff L. The Dynamics of Innovation: From National Systems and "Mode 2" to a Triple Helix // Research Policy. 2000. Vol. 29. No. 2–3.

Hamdouch A. Innovation Clusters and Networks // 19th EAEPE Conference. Porto, 2007.

Ketels C. Clusters, Cluster Policy, and Swedish Competitiveness in the Global Economy, 2009.

Kuznetsov Y., Sabel C. New Industrial Policy. World Bank Institute, 2005.

Leydesdorff L. The Triple Helix, Quadruple Helix ... and an N-Tuple of Helices // Journal of the Knowledge Economy. 2012. Vol. 3. No. 5

Lindqvist G. Disentangling Clusters: Agglomeration and Proximity Effects, 2009.

MacGregor S.P., Carleton T. (eds). Sustaining Innovation. Collaboration Models for a Complex World. N.Y.: Springer, 2012.

OECD. Clusters, Innovation and Entrepreneurship, 2009.

Porter M.E. The Competitive Advantage of Nations. N. Y.: Free Press, 1990.

Porter M.E. On Competition. Boston: HBS Press, 1998.

Porter M.E., Ketels C. Clusters and Industrial Districts // A Handbook of Industrial Districts / G. Becattini et al. (eds). Edward Elgar, 2009.

Russell M.G. et al. Transforming Innovation Ecosystems through Shared Vision and Network Orchestration // Triple Helix IX International Conference. Stanford, 2011.

Sölvell Ö. Clusters – Balancing Evolutionary and Constructive Forces. Stockholm: Ivory Tower, 2009.

Thomson A.M., Perry J.L. Collaboration Processes: Inside the Black Box // Public Administration Review. 2006. Vol. 66. No. s1.

VINNOVA. The Matrix – Post Cluster Innovation Policy. Stockholm: VINNOVA, 2010.

СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНЫЕ ПРОЦЕССЫ

W. Binder

Masaryk University,
Brno, Czech Republic

INTERPRETATION AND EXPLANATION IN CULTURAL SOCIOLOGY

The paper discusses the relation between interpretation and explanation in cultural sociology drawing on the early sociological works of Karl Mannheim. The dialectics between the surface of social life and cultural depth requires a particular type of interpretation which Mannheim dubbed «documentary interpretation». We can understand this structure as a «cultural background» that constitutes intentional acts and renders them meaningful.

Three modes of scientific observation: description, interpretation and explanation

In order to deal with the question of interpretation and explanation it is necessary to define those concepts and distinguish them from mere descriptions. A *description* of an action, for example, only gives us a behaviorist account on that action. Thus we can describe bodily movements that are devoid of meaning, e.g. the sounds uttered by a human body and the corresponding lip movements. On the one hand, one could argue that every description involves an act of interpretation in a broad sense; on the other hand, every interpretation can be considered as a form of description in the broad sense, e.g. if the sounds uttered by a person are interpreted as a form of speaking and hence the utterance of these sounds can be re-described as a speech act. In this sense the concept of «thick description» is used by Clifford Geertz [2006]. Even though every description can be considered as interpretation and every interpretation as description, it makes sense to distinguish between both acts as distinct modes of scientific observation – despite the fact that they do not exist in a pure form and the boundaries between them are fluid.

An *interpretation* can be understood as re-description that includes new information that was not available beforehand. Thus, descriptions are generally less informative (but also less risky) than interpretations. Furthermore, an interpretation usually involves the explication of «meaning» of some kind. We can interpret a statistical correlation in order to find out what it «means», e.g. with regard to the causal direction between two variables. Besides description and interpretation, explanation is the other crucial mode of observation in the social sciences. An *explanation* can be characterized as an interpretation that includes among its new information

a «cause» for the phenomenon to be explained. Contrary to Karl Popper [Popper, 2002, p. 38–40], we don't have to understand «causal explanation» according to the deductive-nomological model, as a deduction of the phenomenon to be explained from certain universal laws and initial conditions. An explanation can also refer to causal mechanisms in a more general sense, for example reasons of actors [Davidson, 1991], social mechanisms [Hedström, 1998] and cultural dispositions [Searle, 1995, p. 137–147].

The *social* and *cultural sciences* differ from the natural sciences insofar as their object of research has an intrinsic structure of meaning. Therefore the term «understanding» can have different meanings in those disciplines. «Understanding» the process of nuclear fusion does not require an «understanding» of atoms in the same sense as understanding market processes requires an «understanding» of the actors constituting the market. Unlike atoms, actors and their cultural products have a meaning structure of their own that needs to be reconstructed in order to understand social and cultural processes. Following Max Weber [1978], it can be argued that interpretative understanding is crucial for explanation in social sciences. Similarly, contemporary analytical sociology criticizes so called «statistical explanations» in sociology for not being explanations at all [Hedström, 2005, p. 20–23]. In order to explain social action and cultural phenomena we need more than correlations, we need causal mechanisms. And these causal mechanisms have to be meaning-based in sociology. Thus the concept of «meaning» is of crucial importance for the social sciences.

Three types of meaning: social, subjective and cultural

Interpretative sociology in general and cultural sociology in particular focuses on the importance of meaning in social life. As already Weber argued, a sociological explanation without reference to meaning is meaningless and not able to explain anything. Following Weber and others we can distinguish the *social* or *objective meaning* of an action from its subjective meaning. As Weber noted [Weber, 1978, 118f], one can understand the meaning of an utterance without understanding why the utterance was being uttered. Or, more generally, we can understand the meaning of a symbolic act without understanding the motivation behind the act. This is only possible because the symbolic act is part of a system of signs and symbols that is socially shared. The *subjective meaning* of an action or an artifact (e.g. a piece of art), however, is crucial to explain why the action was performed or the artifact come into being. According to Weber, in order to explain action (including verbal statements) we need to understand the individual motives or intentions behind that

action. Intentional, mental states thus qualify as possible «causes» of action (cf. also [Davidson, 1991]).

Following Clifford Geertz [2006], the social (or objective) meanings embedded in sign systems and – although to a lesser extent – the subjective meanings of can be considered as «public». This is obviously true for the social meanings of signs that derive their meaning from a socially *shared* system of signs: They are «public» to anyone who is familiar with this specific sign system. But also subjective meanings are «public» to a certain extent because of their *expressive* nature. Intentional states of mind are in principle accessible, because they express themselves in the body language of actors and in their way of doing things. Thus bodily signs and cultural objects can be interpreted as indicators of the subjective states of actors.

Metaphorically speaking, social meanings are located at the surface of social life. Below them, subjective meanings can be situated, because they are only mediatory accessible, through their expressions. However, there is also a deeper layer of meaning, *cultural meanings* that are non-public but nevertheless objective. This deep meaning structure permeates and constitutes the upper layers of meaning. Dilthey's «Weltanschauung», Saussure's conception of language («langue») as a system and Bourdieu's «habitus» all exemplify this type of non-public and objective meaning. In contrast to other forms of interpretative sociology, cultural sociology offers meaning-centered analysis of social life that emphasizes the cultural foundations of social and subjective meanings. Drawing on Durkheim, structuralism and hermeneutics, the *Strong Program in Cultural Sociology* conceptualizes this deep structure of cultural meaning consisting of collective representations, classification systems, binary codes, narrative genres and other cultural patterns [Alexander, Smith, 2001, 2010]. Despite various theoretical conceptualizations of culture as a deep structure of meaning, important methodological questions are still not sufficiently discussed: If the cultural depth is non-public, how can it be accessed from the surface of social life? Which kinds of methods are appropriate to reconstruct this deep structure of meaning? What are the logical properties of such forms of cultural reasoning? Finally, can culture as deep meaning structure be interpreted as a «cause» of social actions and processes – and under what conditions?

Karl Mannheim: the method of documentary interpretation

The fact that *Sociology of Knowledge* became the brand associated with Mannheim's meaning-centered approach in sociology is unfortunate, because it overshadows his contributions to the methodology of cultural sociology that are nearly forgotten in the contemporary debate (outside Germany, at least). This is particular-

ly true for his ground-breaking contribution «On the Interpretation of *Weltanschauung*» [1968/1923], which was published as English translation in the *Essays on the Sociology of Knowledge*. According to Mannheim, the aim of this essay is a «methodological analysis of the concept of *Weltanschauung*» [Mannheim, 1968/1923, p. 33], a term that designates, as mentioned above, a non-public, objective and thus cultural meaning structure. Among his contemporaries, «Weltanschauung» and related concepts like Weber's «Geist des Kapitalismus» were widely used in empirical studies to conceptualize broad cultural meaning-formation; and Mannheim is interested in their methodological implications. For him, methodology is not primarily a normative discipline that imposes rules and methods on researchers deduced from theoretical principles, but a reconstruction and systematization of the practice of social and cultural research: «Methodology seeks but to make explicit in logical terms what is *de facto* going on in living research» [Ibid., p. 37].

Manheim distinguishes three kinds of meaning that roughly correspond to the above-made distinction between social, subjective and cultural meanings. Every cultural product has these three layers of meaning that are accessible through three corresponding acts of interpretation. His conception of *objective meaning* refers primarily to semiotic but also to iconic properties of a cultural object that «can fully grasped without knowing anything about the "intentional acts" of the individual "author" of the product or manifestation» [Ibid., 45f]. To use his example, a specific act of «a person giving another person some bits of metal» has the objective meaning of «giving alms to a beggar», the social meaning of «assistance» – understandable for others without knowing the mental states of any of those persons. The *expressive meaning* of a cultural phenomenon refers to mental processes of actors, the subjective or expressive meaning as «it was *meant* by the subject» [Ibid., p. 46]. Thus «giving alms to a beggar» can become an act of «charity». An intimate understanding of the person being charitable might reveal another layer of meaning, e.g. «that the 'act of charity' was in fact one of hypocrisy» [Ibid., p. 47]. This is the documentary meaning of the act, although here in psychological or «characterological» terms. But the same reasoning also applies to «Weltanschauung» and other «holistic» cultural terms. The documentary interpretation reveals the *documentary* or *evidential meaning* of cultural phenomena that are hidden from the actors themselves.

Interpretative method and causal explanation in cultural sociology

Methodologically, «the totality we call spirit» has to «be distilled from various objectifications of that epoch» [Ibid., p. 73]. But how does this operation work, how does the interpreter proceed? First of all, a documentary interpretation already

implies a familiarity with other manifestation of the same cultural structure – and thus favors a comparative approach. Furthermore, documentary interpretation does not follow the logic of inductive reasoning, as it «should not be confused with either addition, or synthesis, or the mere abstraction of a common property shared by a number of objects» [Mannheim, 1968/1923, p. 57]. We are not able to arrive at the documentary meaning just by making observations and generalizing findings. The documentary interpretation requires a leap from the surface of the observable facts to the cultural depth underlying them. A similar leap of reason is found in Peirce account on abduction as «the process of forming an explanatory hypothesis» [Peirce, 1998a, p. 216], which tries to account for surprising observations by yet unknown rules. Like documentary interpretation, the search «for an identical, homologous pattern underlying a vast variety of totally different realizations of meaning» [Mannheim, 1968/1923, p. 57], abduction is about constructing a theoretical frame in which the observed facts become explainable: «Abduction consists in studying the facts and devising a theory to explain them» [Peirce, 1998b, p. 205]. Documentary interpretation as well as abductive analysis is built on empirical grounds and theoretical backgrounds: First of all, a certain theoretical background is needed to perceive facts as surprising and in need of explanation; furthermore, a broad theoretical knowledge is a prerequisite to come up with plausible and comprehensive explanations (cf. [Timmermans, Tavory, 2012]).

An instructive metaphor for this explanatory logic can be found in Clifford Geertz *Thick Description*, where he characterizes cultural interpretation and explanations as a generalization within cases: «To generalize within cases is usually called, at least in medicine and depth psychology, clinical inference» [Geertz, 2006, p. 26]. According to this metaphor, cultural analysts are entitled to treat social phenomena as cultural symptoms. Erwin Panofsky, an art historian who fashioned his iconological interpretation after Mannheim's documentary interpretation, argued that cultural meanings «do not manifest themselves comprehensively, but nevertheless symptomatically» [Panofsky, 1955, p. 28]; Further, he describes «the work of art as a symptom of something else which expresses itself in a countless variety of other symptoms» [Ibid., p. 31]. According to Geertz's and Panofsky's metaphor and methodology, cultural phenomena can be considered as symptoms and culture as the disease. Given this similarity between cultural explanation and clinical inference it hardly surprising that Jeffrey C. Alexander, co-founder of the *Strong Program*, calls cultural sociology «a kind of social psychoanalysis» [Alexander, 2003, p. 4].

To what extent does a documentary interpretation explain the phenomenon under question causally? Mannheim argues that it is problematic to speak of «causal explanation» in the cultural sciences. Clear is that the various documents are not causally connected to each other. If there is a causal relation, it must be between each document and the cultural background. Mannheim refers to Weber as someone

who conceptualizes this relation causally in his study *The Protestant Ethicand the Spirit of Capitalism* (2001). Even though Mannheim is more careful regarding the attribution of causality to culture, he argues that a documentary interpretation comes quite close to a «genetic, historical, causal explanation» [Mannheim, 1968/1923, p. 80]. Interpretation and explanation are related to each other, the latter building on the former: «Interpretation serves for the deeper understanding of meanings, causal explanations shows the conditions for the actualization or realization of a given meaning» [Ibid., p. 81].

Crucial for a causal interpretation of culture seems to be the fact that subjective correlate to the documentary meaning has to be interpreted empirically. A good example for this kind of analysis is Weber's *Protestant Ethic*: Even though the «protestant ethic» and the «spirit of capitalism» are constructed as cultural ideal types, Weber's analysis suggests that they are tied to concrete collectivities, the protestant groups in the United States and Europe. Despite his methodological objections regarding the identification of «cultural subjects» with «sociological categories», as for example class, Mannheim seems to suggest that this could be a job for «cultural sociology» [Ibid., p. 60].

Prelude to a cultural analysis of the war on terror and the Abu Ghraib scandal

Finally, I would like to demonstrate the usefulness of this methodology with an analysis of the torture discourse in the American War on Terror and the images of the Abu Ghraib scandal (cf. [Binder 2012]). For space reasons, the detailed interpretation will be delivered in my talk at the conference; what follows is a brief summary. The response of the United States response to 9/11 can be described as a state of exception in different spheres of society, in politics, public sphere and popular culture, shows similar patterns of utilitarian-pragmatic transgression, particularly regarding torture discourse. The «ticking-bomb-scenario» and the torturer as a «law-defying hero» did not only fit well into the post-9/11 political climate, but connected to a deeper American cultural background. Underlying the various phenomena of the War on Terror is a specific «Weltanschauung» that cannot be attributed to the American society as a whole, but that was nevertheless causally effective in American media discourses and government policies, but also became manifest in the actions of soldiers in the Abu Ghraib prison.

The Abu Ghraib photographs – like a piece of art or any other cultural phenomenon – can be analyzed according to the cultural sociological method of interpretation outlined above. The images consist of different layers of meaning, building on top of each other: The objective meaning of the depicted acts, the expressive

meaning of the depicted soldiers as well as certain motifs that were often intentionally staged for the camera. Finally, it is possible to reconstruct the habitus of the abusing soldiers documented in these pictures. Though the habitus of the perpetrators refers to cultural wholes and collectivities on different levels, at least some of the evidence suggests that the soldiers were embedded in the public discourses and the general «Weltanschauung» of the War on Terror. All this layers of meaning contributed to the meaning of those images in the American public. The Abu Ghraib abuses showed a perverted image of the «law-defying hero» and undermined the prevalent «ticking-bomb-narrative».

References

Alexander J.C. The Meanings of Social Life. A Cultural Sociology. Oxford; N. Y.: Oxford University Press, 2003.

Alexander J.C., Smith Ph. The Strong Program in Cultural Theory. Elements of a Structural Hermeneutics // Handbook of Sociological Theory / J.H. Turner (ed.). Springer, 2001. P. 135–150.

Alexander J.C., Smith Ph. The Strong Program. Origins, Achievements, Prospects // Handbook of Cultural Sociology / J.R. Hall, L. Grindstaff, Ming-Cheng Lo (ed.). L.; N. Y.: Routledge, 2010. P. 13–24.

Binder W. Die öffentliche Macht der Moral. Abu Ghraib als ikonische Wendung im Krieg gegen den Terror. Unveröffentlichte Dissertation, Universität Konstanz, 2012.

Davidson D. Essays on Actions and Events. Oxford: Clarendon, 1991.

Geertz C. (2006). Thick Description: Towards an Interpretative Theory of Culture // The Interpretation of Cultures. Selected Essays / C. Geertz (ed.). N. Y.: Basic Books. P. 3–30.

Hedström P. (ed.). Social Mechanisms. An Analytical Approach to Social Theory. Cambridge: Cambridge University Press, 1998.

Hedström P. Dissecting the Social. On the Principles of Analytical Sociology. Cambridge: Cambridge University Press, 2005.

Mannheim K. On the Interpretation of «Weltanschauung» // Essays on the Sociology of Knowledge. L.: Routledge, 1968/1923. S. 33–83.

Panofsky E. Meaning in the Visual Arts. Papers in and on Art History. Garden City: Doubleday, 1955.

Peirce Ch.S. The Nature of Meaning // The Essential Peirce. Selected Philosophical Writings (1893–1913). Bloomington: Indiana University Press, 1998(a). P. 208–225.

Peirce Ch.S. The Three Normative Sciences // The Essential Peirce. Selected Philosophical Writings (1893–1913). Bloomington: Indiana University Press, 1998(b). P. 196–207.

Popper K.R. Logic of Scientific Discovery. L.; N. Y.: Routledge, 2002.

Searle J.R. The Construction of Social Reality. L.: Lane, 1995.

Timmermans St., Tavory I. Theory Construction in Qualitative Research From Grounded Theory to Abductive Analysis // Sociological Theory. 2012. No. 30 (3). P. 167–186.

Weber M. Economy and Society. Outline of an Interpretative Sociology. Berkeley: University of California Press, 1978.

Weber M. The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism. L.; N. Y.: Routledge, 2001.

P. Boski

University of Social Sciences
and Humanities, Warsaw, Poland

PSYCHOLOGY OF ECONOMIC IMMIGRATION VS ACCULTURATION: LEARNING OR EARNING WHEN ABROAD

According to the dominant view in the field, psychological acculturation is the main task for all people, who left their country of origin and settled down in a receiving country (see [Berry, 2006a; Van Oudenhoven, 2006]). The main thrust of this article is to challenge this outlook by demonstrating the strategic importance of work- and money-related behaviors among economic migrants.

Acculturation and immigration: culture learning vs money earning

The term *acculturation* refers in this paper to a learning process whereby new skills, competencies, and ways of being are acquired to the extent that the previous programming allows it due to cognitive barriers (e.g. language) or intentional resistance (e.g. values and beliefs).

It is very rarely that acculturation is a wholesale process where incoming individuals devote all their time and energy to study a foreign culture [Geeraert, Demoulin, 2013]. Much more typical are situations, where the immediate and long-term goals for immigration are to escape poverty, to overcome unemployment, to improve personal living conditions, and to help families at large. Also, the stress, experienced especially during the early periods of their migratory life, is likely to be socioeconomic, not cultural [Berry, 2006b]. In these predominant circumstances, acculturation is a side effect of existence at the fringe of a foreign culture and assumes a minimal paradigm necessary for survival.

Psychology of immigration: toward a model of psychological disharmony

Priority goals in economic migrant condition. Economic immigrants usually come from countries where material standards of living and technological advance-

ment are much lower than those in the receiving countries.Certain low-skill jobs are prominent among universally (e.g. construction workers, or domestic helpers). Also, pre-immigration education and skills often do meet the requirements that would guarantee equivalent jobs in technologically advanced societies. Thus, meeting priority goals of economic improvement becomes an extremely demanding task.

Based on these premises, we expect immigrants the following:

1) Start their employment at low-skilled jobs and/or as overs killed and underpaid workers;

2) Compensate their low per-hour wages by working extra hours;

3) Maximizing savings for delayed gratifications and by exercising thrift at current expenses.

Immigrant life styles. To reach their priority goals, immigrants should attempt at maximizing their savings by working the maximum level at any job available and by trimming their current expenses. This lifestyle is called *self-sacrifice*.

Immigrant self-sacrifice bears resemblance to Inglehart's survival values [Inglehart, Oyserman, 2004], yet it has a component of hope that the current hardship will bring rewards later in life. Self-sacrifice has two conceptual opposites, which constitute the field of subjective well-being and happiness. One of them is *hedonism,* and the other is *eudaimonia* [Ryan, Deci, 2001; Seligman, Csikszentmihalyi, 2000; Waterman, 1993]. Hedonism is a here-and-now activity or state experienced as intrinsically pleasurable. Eudaimonia places positive value on current activities as meaningful, interesting, enthralling tasks and on personal success and progress/improvement as delayed gratifications for such activities. In hedonism, pleasures become the guiding principles of life; in eudaimonia, cultivation of personal virtues assumes such function.

The last lifestyle is called *alienation*: here an individual finds no sense, purpose, nor pleasure in his or her life. The taxonomy of four lifestyles is illustrated in Table 1.

Table 1. Taxonomy of life-styles (applied to economic migrant's condition)

	Intrinsic (Autonomous) Satisfaction with an Activity	
Delayed Gratification	High	Low
High (future orientation)	*Eudaimonia* Work as challenge, chance for growth, flow experience	*Self-sacrifice* Hard work, effort. Lacking self-fulfillment but obtaining means for improving life conditions
Low (here-and-now orientation)	*Hedonism* Pleasure, enjoyment, relaxed lifestyle	*Alienation* Lack of sense and meaning in one's life

Cultural factors. Cultural aspects of economic migration determine the whereabouts of the newcomers and their selective fitness on the local job market:

1. In the food domain, demand for Chinese, Indian, Turkish, or Italian restaurants representing these national cuisines runs high.

2. Immigration is not random. Maghrebians are the largest immigrant minority in France; residents of the post-Soviet, Asian states come to Russia, etc.

3. Cultural fitness. When hardworking and self-discipline are embedded in the culture of origin, psychological adaptation should be facilitated. Eastern Asians are example of this category.

Study 1

Poland was one of 10 countries which entered European Union on May 1, 2004. The United Kingdom and Republic of Ireland were the first among old member states to lift up work restrictions for immigrants from the East. It is estimated [Grabowska-Lusinska, Okolski, 2009] that in 5 years, 2004 to 2008, about 1,5 million Poles left and settled down in old European Union member states. In Ireland alone, Poles accounted for 10% of population and became the largest ethnic minority overnight.

Economic consequences of this massive immigration are also impressive. During the 7-year membership in the European Union, bank transfers by these post-access immigrants back to Poland were worth 28 billion Euro, being about equal to European Union budget transfers for Poland's regional development programs.

The Big-Five model of personality change

The Big-Five model has become popular in cross-cultural research on personality [Allik, McCrae, 2004; McCrae et al., 2005]. Since two of its dimensions fit to our theoretical scheme, it was adopted to serve as a measurement tool in this study.

Conscientiousness corresponds closely to hard work and self-discipline. Being ready to work, responsible, and reliable are the dispositions helping to secure jobs on a fragile immigrant market. Agreeableness is also adaptive when a person is about to start his or her new social life at a very low status. Being friendly, noncontroversial, avoiding conflicts, accepting modest offers, and staying out of trouble may be recommended to immigrants as a survival strategy.

Hypothesis 1: It is expected that conscientiousness and agreeableness, measured by peer-ratings should be higher among Polish economic migrants in Ireland, than in comparable non-immigrant groups in both countries; and should be on the rise in self-reports when compared to pre-migration period.

Though functional for meeting their goals, hard-work orientation should restrict the range of social contacts, which are instrumental for integration to the majority culture. Thus:

Hypothesis 2: The higher the conscientiousness attributable to immigrants by their peers, the lower their standings in social contacts with local mates.

Personality changes and life-styles

The second problem in Study 1 refers to a possible relationship between life-styles and their relationship to hard-work (conscientiousness).

Hypothesis 3: Self-sacrifice is the dominant lifestyle among economic immigrants, and especially with those who perform low-skill jobs whereas eudaimonia may prevail among those whose work requires competence and expertise.

Question 1: Is the tendency toward hard work more related to self sacrifice or to eudaimonia?

Method

Participants. Participants were selected on grounds of their readiness to describe a colleague/coworker. A criterion of 1 year dyadic interaction was decided in this peer-rating procedure. The three groups of observers were:

a) 99 Poles in Poland (51% women);

b) 96 Polish immigrants from Irish cities of Limerick and Shannon (47% women);

c) 82 Irish (citizens, Republic of Ireland) from the same two cities (38% women).

Polish and Irish participants in Ireland were employed mainly in industrial zones and in services. They worked as industrial laborers, salespersons, and so forth.

Another group of 54 Polish immigrants to Ireland served as participants in the self-report part of the study. Compared to peer-ratings, these participants had earned considerably high levels of education in Poland: 52% held an MA degree or above. Also, their current jobs in Ireland were of relatively high status: 34% declared being «specialists» or managers.

Design: Peer-ratings. This method is present in the literature [McCrae et al., 2005]. We had three dyadic conditions in our study: (a) $\text{Polish}_{\text{Obs.}} \rightarrow \text{Polish}_{\text{Act.}}$ in Poland; (b) $\text{Irish}_{\text{Obs.}} \rightarrow \text{Polish}_{\text{Act.}}$ in Ireland; and (c) $\text{Polish}_{\text{Obs.}} \rightarrow \text{Irish}_{\text{Act.}}$ in Ireland. In *self-report* participants assessed themselves before leaving Poland and ascertained a decremental or an incremental change since then to the present day in Ireland.

Measures

Instrument: International Personality Item Pool (IPIP). The IPIP [Goldberg, 1990; Goldberg et al., 2006] provides a behaviorally oriented item pool which is suitable for peer-rating technique. The Polish version, which was used in this study, consists of 50 items (10 for each personality dimension) translated and adapted by Pąchalska (2005). The questionnaire is used in clinical contexts as a peer rating technique to examine personality changes in patients.

Sample items of the five scales are as follows:

Extraversion (E) : [I am/ s/he is] ____ the life of the party;
Agreeableness (A): [I have /s/he has] ____ a soft heart;
Conscientiousness (C): I get / s/he gets] ___ chores done right away;
Openness (O): [I have / s/he has] ____ a rich vocabulary;
Stability (S) [Neuroticism (N)]: [I get /s/he gets] ___ stressed out easily.

Social interaction questionnaire. For the purpose of testing Hypothesis 3, participants provided information regarding their relationship with target persons. *Social contacts* were measured by five dichotomous items on the whereabouts of outside work interactions (at the actor's, observer's, and others' homes, at pubs/restaurants, in the open air). *Social support* was checked by another set of five dichotomous items on types of help obtained from the partner (financial/material, emotional/ personal, informative support). Psychological closeness was established by two 5-point items: «How much do you like that person?» and «How similar are you one to the other?»

All participants filled out the questionnaires in their respective mother tongues.

Lifestyles. A lifestyles inventory was constructed along the theoretical assumptions outlined earlier (see Table 2). Forty-eight items were used, 12 per each of the four scales. Sample items of these scales follow:

Eudaimonia*: My work is my passion*;

Self-sacrifice: *Every day there are more Euros on my account, which gets me closer to reaching my desired goals*;

Hedonism: *Good life for me is a life of pleasures*;

Alienation: *I can't see any deeper sense in the job I perform.*

Results

IPIP measures: Peer ratings. Cronbach reliabilities for all five scales were high, ranging from $\alpha = 0{,}89$ for Agreeableness to $\alpha = 0{,}79$ for Emotional Stability. Tucker's Φ as indices of structural equivalence were also very high: $A = 0{,}99$; $C = 0{,}96$; $E = 0{,}98$; $ES\ (\sim N) = 0{,}97$; and $O = 0{,}91$.

Personality dimensions of the three target categories were compared. Results are demonstrated in Fig. 1.

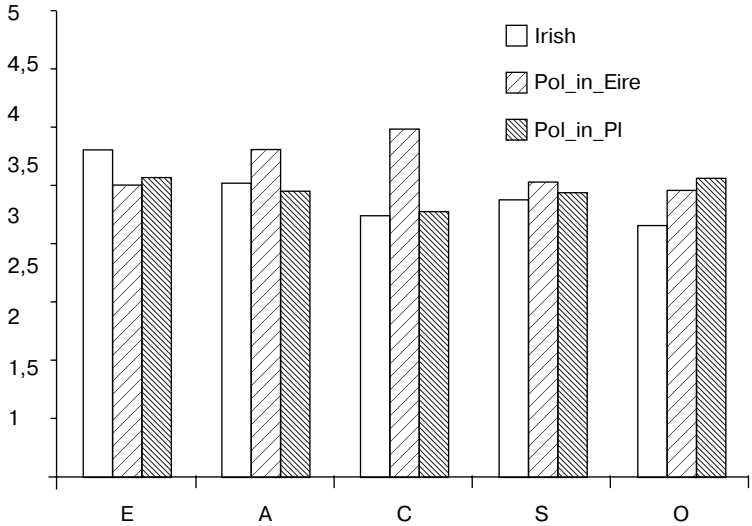


Fig. 1. Extraversion (E), Agreeableness (A), Conscientiousness, Emotional Stability (S), and Openness (O) of Polish immigrants and Irish in Ireland, and Poles in Poland

MANOVA performed on five IPIP dimensions in three groups of participants rendered a significant Wilks $\Lambda = 0{,}66$, $F(10, 540) = 12{,}35$, $p < 0{,}001$, $n^2 = 0{,}19$. Out of the five personality dimensions, differences in conscientiousness were the largest, $F(2, 274) = 29{,}79$, $p < 0{,}001$, $n^2 = 0{,}18$. Planned contrast to test Hypothesis 1 was performed, comparing the difference in conscientiousness between Polish immigrants and the two sedentary categories; it rendered a highly significant $t(274) = 7{,}72$, $p < 0{,}001$. Respective effect sizes were very high: For Polish immigrants and Irish nationals, $d = 1{,}03$; for Polish immigrants and conationals, $d = 1{,}00$.

A similar, though weaker, pattern of results was found with agreeableness, $F(2, 274) = 4{,}44$, $p < 0{,}05$, $n^2 = 0{,}03$. Polish migrants scored higher than both sedentary groups combined, $t(274) = 2{,}91$, $p < 0{,}01$ Respective effect sizes were moderate: For migrants and Irish nationals, $d = 0{,}34$; and for Polish conationals, $d = 0{,}42$.

No similar pattern of results was obtained on the three remaining dimensions.

Personality peer ratings and actor-observer relations. Based on questionnaire items, scales of Social Contacts (SC) and Social Support (SS) were created.

Social Contacts and Social Support scales were next regressed on actor-attributed personality dimensions. Also, a third composite variable, Interpersonal closeness (IC), comprising all component items was added. In all three cases, four or less personality traits entered as positive predictors, while conscientiousness always appeared negative: $\beta_{SC} = -0{,}24$, $p < 0{,}001$; $\beta_{SS} = -0{,}14$, $p < 0{,}05$; $\beta_{IC} = -0{,}15$, $p < 0{,}05$.

Since immigrants scored highest on levels of conscientiousness and lowest on interpersonal relations, these results thoroughly confirm Hypothesis 2 on immigrants' hard work blocking social contacts with majority members (i.e., forestalling their acculturation).

Self-reports

A highly significant global index of personality change on all five personality dimensions was obtained for self-report measures and it was the strongest again for conscientiousness. Its current measures were considerably higher than back in in Poland, $F(1, 52) = 44{,}32$, $p < 0{,}001$, $n^2 = 0{,}28$.

Lifestyles. All four lifestyle scales had very high internal reliabilities: eudaimonia, $\alpha_{\text{Eud}} = 0{,}95$; alienation, $\alpha_{Alien.} = 0{,}92$; self-sacrifice, $\alpha_{SS} = 0{,}87$; and hedonism, $\alpha_{Hed.} = 0{,}79$. The strongest correlation was between eudaimonia and alienation, $r(118) = -0{,}78$, $p < 0{,}001$, showing that one of them is largely a reversal of the other. Eudaimonia was also negatively correlated with self-sacrifice ($r = -0{,}43$, $p < 0{,}001$) and the latter positively with alienation ($r = 0{,}56$, $p < 0{,}001$). Finally, hedonism (which is not work-related) was zero level correlated with all three remaining scales.

Differences between mean scores for the four lifestyles, though highly significant, $F(3, 351) = 51{,}30$, $p < 0{,}001$, $n^2 = 0{,}305$, did not conform with Hypothesis 3: $(X_{Eud} = 3{,}32^{a}) > (X_{Hed.} = 3{,}28) > (X_{Sacr} = 2{,}89) > (X_{Alien.} = 2{,}13)$.

Research Question 1 asked whether work effort, as indicated by conscientiousness, would correlate with self-sacrifice or with eudaimonia. Our findings render the following results: the higher the increment and resultant level of conscientiousness while on immigration, the higher level of eudaimonia $r(54) = 0{,}48$, $p < 0{,}001$ and the lower the level of alienation $r(54) = -0{,}26$, $p < 0{,}05$; self-sacrifice was unrelated to changes in hard-work.

Discussion

Two hypotheses were confirmed. First, when compared to sedentary life conditions, conscientiousness rose with immigration. These results were obtained with two methodologies: peer-ratings and self-reports. The pattern obtained for conscientiousness was replicated, to a lesser degree, for agreeableness.

Indicative of hard work, conscientiousness is not a consequence of values or practices differentiating between Polish and Irish cultures. Rather, it is a consequence of goal-directed strategies, typical of economic migration. These strategies entail also costs, by reducing the breadth and depth of interpersonal relations. Thus, conscientiousness negatively predicted social contacts and psychological closeness with local coworkers. Meeting conditions for migrants' individual economic goals may be in conflict with integration, understood as a desirable product of the acculturation process in a broader perspective.

Forestalling contacts with locals and impeding acculturation, conscientious hard work is convergent with «separation attitudes» in the dominant acculturation research. Yet immigrants do not choose separation as a dislike for local culture. They prioritize economic goals, and separation appears as a side effect of this strategy. Conscientiousness, has on the other hand, a highly adaptive consequence in promoting eudaimonic life-style.

Hypothesis 3, predicting the dominant position of Self-sacrifice was not confirmed. Perhaps this had to do with our subsample being biased, with over 50% of participants holding university degrees and qualified jobs.

Study 2: Eastern Slav and Vietnamese immigrants in Poland

The second study compares immigrant work involvement, lifestyles, thrift-spending tendencies, and subjective well-being, among Eastern Slavonic and Vietnamese in Poland.

Cultural contexts of the study

Eastern Slavs. The phenomenon of Eastern Slavonic immigration dates back to the collapse of the USSR. It is largely a cross-border process, mostly from territories that belonged to Poland before World War II. The size of the Ukrainian immigrant community in Poland is estimated around 500,000, the largest in the country of 37,5 million population.

Vietnamese. The history of Vietnamese settlement in Poland started in the 1960s, with an international student program. The second wave of immigrants arrived after the collapse of the Soviet Block and at the time of market-oriented reforms in still officially communist Vietnam. Those transformation-era immigrants were coming to Poland mainly as traders. Today, the Vietnamese population in Warsaw is estimated at around 30,000.

Vietnam has rarely been included in large cross-cultural projects. Some data come from Hofstede's Long Term Orientation [Hofstede, 2001]. East Asian countries occupy the six top positions on the Long Term Orientation, and Vietnam is ranked fourth. Two of the items loading on the LTO scale: persistence (perseverance) and thrift are congruent with our model of economic migrant condition.

Hypothesis 4: Compared to their Slav counterparts, Vietnamese immigrants will (a) demonstrate more thrift in controlling expenses in order to increase savings, and (b) hold their subjective well-being more dependent on work-related lifestyles and on thrift, while less dependent on hedonism.

Method

Participants. Research samples consisted of 100 participants in each ethno-linguistic group. Among 100 Slav immigrants, there were 50 Ukrainians, 25 Belarus, and 25 Russians. Gender categories (102 women and 98 men) were spread equally in the Slav and Vietnamese groups. Vietnamese were 4,8 years older than Slav immigrants: $X_V = 35{,}3 > X_S = 30{,}8$ ($p < 0{,}001$). The mean length of stay in Poland measured in months was longer for Slav immigrants than for Vietnamese by about a year: $X_S = 61{,}9 > X_V = 49{,}8$ months. Also, all immigrants from the three neighboring countries had their status legalized (i.e., permanent or temporary cards of residence), while 12% of Vietnamese declared their sojourn illegal and another 9% were «tolerated» (i.e., in the process toward legalization).

Measures

Lifestyles and life satisfaction. The same four scales measuring lifestyles as in Study 2 were used in this investigation. Next, the well known 5-item Satisfaction with Life Scale (SWLS) scale [Diener, Emmons, Larson, Griffin, 1985] was also employed.

Thrift-extravagance. A 12-item scale of behavioral readiness for thrift-extravagance in spending was constructed for the purpose of this study. Its items consisted of household monthly expenses in 12 domains (apartment rent, alimentation, telephone/Internet, hygiene/ cosmetics, transportation/car maintenance, clothing, health, culture, education, holidays/ vacations, and visiting own country). Respondents were asked to indicate on 5-point scales their appraisal of spending an extra 100 PLN (24 Euro) monthly, in each of the 12 domains, on top of the current expenses. The answers were ranging from –2 (thrift) = *a waste of money, that I would never allow myself* to 2 (extravagance)= *nothing of a problem, I work in order to live comfortably*.

Procedure. Research materials were translated from Polish into three languages in which the interviews were conducted: Russian (*R*), Ukrainian (*U*), and Vietnamese (*V*), and back-translated into Polish.

All interviews were conducted in immigrants' mother tongues; Interviewers and respondents were each receiving an equivalent of 25 Euro per session, equal to an average day salary in Poland.

Results[1]

Life styles, satisfaction, and thrift. Structural equivalence of Life Style Inventory (joint for Study 1 and 2) was more than satisfactory. Tucker Φ coefficients were generally very high (with six cases of nine exceeding the recommended criterion of 0,90). For the Vietnamese sample, Eudaimonia/Alienation = 0,98, Self_Sacrifice = = 0,96, and Hedonism = 0,95; for the Eastern Slav sample, $E/A = 0{,}97$, $S_S = 0{,}85$, and $H = 0{,}96$; and for Poles in Ireland, $E/A = 0{,}97$, $S_S = 0{,}89$, and $H = 0{,}91$.

Sound psychometric indices found in Study 1 were replicated. The Cronbach reliabilities, were: eudaimonia = 0,96; hedonism = 0,85; self-sacrifice = 0,86; and alienation = 0,93. SWLS had an α of 0,86.

Structural equivalence of the Thrift-Extravagance scale for Slav and Vietnamese samples was also high (Tucker Φ = 0,99). Cronbach_ α for this scale was 0,93.

Joint MANOVA for data from Study 1 and 2 rendered significant intergroup differences for self-sacrifice, $F(2, 313) = 11{,}57, p < 0{,}001$, $n^2 = 0{,}07$, and for eudaimonia, $F(2, 313) = 3{,}38$, $p < 0{,}05$, $n^2 = 0{,}02$, where Vietnamese scored above Eastern Slav immigrants in Poland and Polish immigrants in Ireland. Altogether, self-sacrifice reveals the largest cross-cultural differences among immigrant lifestyles in the two studies, while eudaimonia is the most elevated, and alienation is the lowest and undifferentiated. Fig. 2 illustrates these comparisons.

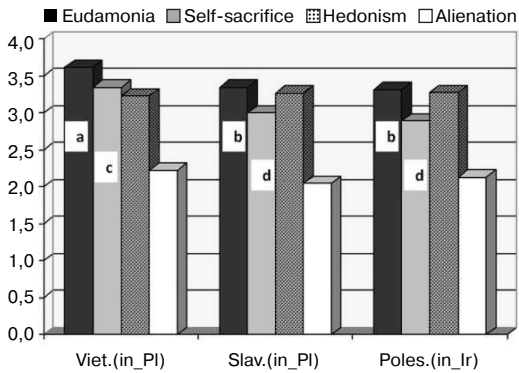


Fig. 2. Four Lifestyles Among Slavonic and Vietnamese Immigrants in Poland and Poles in Ireland

Note: Significant differences between groups in eudaimonia (*a*, *b*) and self-sacrifice (*c*, *d*) are denoted by distinct index letters.

---

[1] Since the differences within the three Slav subgroups were insignificant in all variables measured and reported in this article, the Belarus, Russian, and Belarus respondents were pooled and compared as one category against the Vietnamese.

The pattern of correlations between SWLS, the lifestyles, and thrift-extravagance are opposite in the Slav and Vietnamese groups. Thus, culture acts as a moderator of relations between lifestyles and subjective well-being.

To test this idea formally, a path model with the life styles as predictors, thrift-extravagance as mediator, and SWLS as an outcome variable was analyzed. The empirical model is presented in Fig. 3.

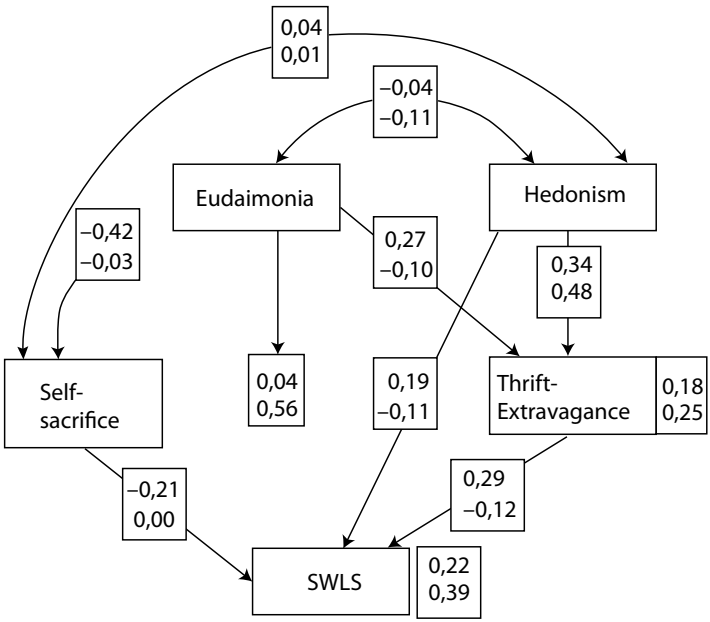


Fig. 3. From Lifestyles and Thrift-Extravagance to Subjective Well-Being (Slavonic and Vietnamese Models)

Note: Upper coefficients (in blue) refer to Slav path model; Lower coefficients (in red) refer to the Vietnamese model.

The model has good fit, $X^2(2) = 2{,}21$, $p = 0{,}33$; $CMIN/DF = 1{,}10$, $NFI = 0{,}985$, $CFI = 0{,}998$, $RMSEA = 0{,}023$. It explained 22% of the variance for the Slav and 39% of the variance for the Vietnamese sample.

Attention should be drawn to two variables that demonstrate opposite effects among Vietnamese and Slav immigrants on the outcome variable (SWLS). First is eudaimonia, with its large impact on SWLS among Vietnamese, but an insignificant effect among Slav. Also, for the latter group, eudaimonia was negatively related to self-sacrifice and had a positive path to extravagance. This was not the case with the

Vietnamese, where eudaimonia was closer to the thrift pole of the scale. The bipolar dimension thrift-extravagance is the second crucial variable in the model. In both groups, it was related to hedonism. Whereas spending and hedonist pleasures promoted subjective well-being among Slav immigrants, they inhibited life satisfaction among the Vietnamese.

Hypothesis 4 was confirmed in two ways. First, the Vietnames showed more eudaimonic dedication but also felt more sense of self-sacrifice. Eastern Slav immigrants in Poland did not differ in these lifestyles from Polish immigrants in Ireland. Second, culture was clearly a moderator between immigrant lifestyles and their subjective well-being. For Vietnamese, their SWLS depended primarily on eudaimonia and thrift, much in line with Hofstede's (2001) theorizing. Slav immigrants, on the other hand, built their life satisfaction on hedonism jointly with spending extravagance and on rejection of self-sacrifice. This aligns with their cultural background of low social discipline, historically called *sarmatism* [Boski, 2012].

Conclusion

A psychology of economic immigration deserves its place in cross-cultural psychology. It starts with the mundane observation that millions of immigrants change their country of origin not for the purpose of acquiring new cultural programming but to improve their material life conditions. Also, psychological changes that appear during this process are not necessarily products of culture contact but consequences of a drastically different lifestyle: working hard and saving money in a new, volatile environment.

That acculturation is not the prime concern for new immigrants may appear as a bold statement after three decades of intensive research. The message of this article is not to deny the importance of acculturation but to trim its scope down from embracing all processes and changes occurring after a migratory move to those which are specific for culture contact and learning.

It is left to future studies to compare psychological adaptation due to acculturation and to economic migration. The best contrast would be to compare those people who left their country of origin to work for money with those who did it for learning purposes. Still, human reality is rarely defined in such dualistic, yes or no, ways. With most migrants, economic adaptation and culture contact/acquisition take place simultaneously or sequentially and with different dynamics. Quite possibly, socio-economic adaptation prevails at the onset of migration, when acculturation is a by-product of everyday survival effort. Later, when life decisions for a permanent stay in the new country are taken and implemented, acculturation may become more central.

Notes

This article is partially based on data collected by Aleksandra Szczecińska [2008] and Maciej Lichota [2009] for their master theses written under author's supervision. Study №2 was supported by a research grant from the European Fund for Integration of Third Countries' Citizens (14/4/2008/EFI).

References

Allik J., McCrae R.R. Toward a Geography of Personality Traits: Patterns of Profiles Across 36 Cultures // Journal of Cross-Cultural Psychology. 2004. No. 35 (1). P. 13–28.

Berry J.W. Contexts of Acculturation // Acculturation Psychology. The Cambridge Handbook / D.L. Sam, J.W. Berry (eds.). Cambridge, UK: Cambridge University Press, 2006(a). P. 27–42.

Berry J.W. Stress Perspectives on Acculturation // Acculturation Psychology. The Cambridge Handbook / D.L. Sam, J.W. Berry (eds.). Cambridge, UK: Cambridge University Press, 2006(b). P. 43–57.

Boski P. Psychology of a Culture: Humanism and Social Ineffectiveness Embedded in Polish Ways of Life // Online Readings in Psychology and Culture / W. Friedlemeier (ed.). 2012. <http:// scholarworks.gvsu.edu/orpc/>

Diener E., Emmons R.A., Larson R.J., Griffin S. The Satisfaction with Life Scale // Journal of Personality Assessment. 1985. No. 49 (1). P. 71–75.

Geeraert N., Demoulin S. Acculturative Stress or Resilience? A Longitudinal Multilevel Analysis of Sojourners' Stress and Self-Esteem // Journal of Cross-Cultural Psychology. 2013 (in press).

Goldberg L.R. An Alternative «Description of Personality»: The Big-Five Factor Structure // Journal of Personality and Social Psychology. 1990. No. 59. P. 1216–1229.

Goldberg L.R., Johnson J.A., Eber H.W., Ashton M.C., Gough C.R. The International Personality Item Pool and the Future of Public-Domain Personality Measures // Journal of Research in Personality. 2006. No. 40. P. 84–96.

Grabowska-Lusińska I., Okólski M. Emigracja ostatnia? [Emigration, the last?]. Warszawa, Poland: Scholar, 2009.

Hofstede G. Culture's Consequences. Comparing Values, Behaviors, Institutions and Organizations Across Nations. 2nd ed. Thousand Oaks, CA: Sage, 2001.

Inglehart R.F., Oyserman D. Individualism, Autonomy, Self-Expression. The Human Development Syndrome // Comparing Cultures. Dimensions of Culture in a Comparative Perspective / H. Vinken, J. Soeters, P. Ester (eds.). Leiden, the Netherlands: Brill, 2004. P. 74–96.

Lichota M. Osobowość i style życia polskich migrantów w Irlandii [Personality and life styles of Polish migrants in Ireland]. Unpublished Master's Thesis in Psychology, University of Gdańsk, 2009.

McCrae R.R., Terracciano A. 79 Members of the Personality Profiles of Cultures Project. Personality Profiles of Cultures: Aggregate Personality Traits // Journal of Personality and Social Psychology. 2005. No. 89. P. 407–425.

Pąchalska M. Międzynarodowy Zestaw Pytań do Badania Osobowości [International Personality Item Pool]. Kraków, Poland: Fundacja na Rzecz Osób z Dysfunkcjami Mózgu, 2005.

Ryan R.M., Deci E.L. On Happiness and Human Potentials: A Review of Research on Hedonic and Eudaimonic Well-being // Annual Review of Psychology. 2001. No. 52. P. 141–167.

Seligman M.E.P., Csikszentmihalyi M. Positive Psychology: An Introduction // American Psychologist [Special Issue on Happiness, Excellence, and Optimal Human Functioning]. 2000. No. 55 (1). P. 5–14.

Szczecińska A. Osobowość Polaków oraz Irlandczyków w oczach rodaków oraz Irlandczyków I polskich imigrantów [Personality of Poles and Irish in the Eyes of Their Countrymen and Polish Migrants. Comparative Study in a Big-Five Model of Personality]. Unpublished Master's Thesis in Psychology, University of Gdańsk, 2008.

Van Oudenhoven J.P.L.M. Immigrants // Acculturation Psychology. The Cambridge handbook / D.L. Sam, J.W. Berry (eds.). Cambridge, UK: Cambridge University Press, 2006. P. 163–280.

Veenhoven R. World Database of Happiness. Happiness in Nations. 2008. <http://worlddata- baseofhappiness.eur.nl>

Ward C., Bochner S., Furnham A. The Psychology of Culture Shock. L.: Routledge, 2001.

Waterman A.S. Two Conceptions of Happiness: Contrasts of Personal Expressiveness (Eudaimonia) and Hedonic Enjoyment // Journal of Personality and Social Psychology. 1993. No. 64 (4). P. 665–678.

J. Heiny,
I.-U. Leonhaeuser

Justus Liebig
University Giessen,
Germany

BEHAVIORAL INTENTIONS OF THE MOUNTAINOUS POPULATION IN THE GREATER AND LESSER CAUCASUS IN GEORGIA: APPLYING THE THEORY OF PLANNED BEHAVIOR

Socio-economic background

Does the enhancement of tourism activities constitute a possible further source of income for private households? Does it make sense to launch programs that help the local population to invest in the fields of agriculture, food and tourism supply? Or are people in Kazbegi (Greater Caucasus) and Bakuriani (Lesser Caucasus) not interested in expanding their activities towards these branches of business?

When Georgia became independent at the beginning of the 1990s, a land reform was introduced in order to distribute the land that was previously state-owned to private households. The aim was to give the population a basis to make their living by cultivating land for subsistence agriculture [Kötschau et al., 2009]. In the mid-1990s poverty was more dominant in urban areas than in rural areas. But when the economic sector recovered at the end of the 1990s, the increase in prosperity did not reach the remote rural parts of Georgia [Lerman, 2005]. This is also true for the two regions to be studied here: Kazbegi and Bakuriani (Borjomi district), located in the Greater and the Lesser Caucasus. At an elevation of approximately 1700 meters above sea level, the socio-economic living conditions of private households are bad and agricultural production is rather low due to climate, environmental conditions and lack of machinery.

Research objectives

For these reasons, households in the two regions under examination need a perspective for improving their income. An emerging branch of business is

the tourism sector along with the more traditional branch of agriculture. The combination of both branches offers the possibility of diversifying household income, with agricultural activities supplying the necessary food products for both family members and guests.

How might this tendency be evaluated? Which factors influence households in their decisions? These questions are analyzed within the joint research project «Analyzing Multiple Interrelationships between Environmental and Societal Processes in Mountainous Regions of Georgia» (AMIES)[1] at the Center for International Development and Environmental Research (ZEU) of the Justus Liebig University Giessen, Germany. One empirical part focuses on the behavioral intentions and socio-economic living conditions of the mountainous population in Kazbegi and Bakurianiin Georgia.

Following the Theory of Planned Behavior [TPB; Ajzen, 1985], there are three constructs that influence intention. The first construct, «attitude», takes into account positive and negative feelings a respondent has towards the behavior. A person may, e.g., have objections against enlarging his or her activities in the field of tourism supply because it would mean coming under a lot of stress. The second construct, called «subjective norm», examines the influence exerted by significant others. The third construct is «perceived behavioral control» and takes into account the *subjective* perception of threats. Figure 1 depicts the relationships between the latent constructs as proposed by the theory.

The aim is to use the Theory of Planned Behavior to investigate households' socio-economic intentions in the next twelve months and to find out which components are crucial when deciding for or against expanding touristic activities. This is done by computing a structural equation model, combining measurement models of the latent factors and the structural model of the relationships betweenthe factors.

Data

The analysis is carried out with the sample from a household survey on socio-economic living conditions. The survey was conducted in June and July 2011 in

[1] The project AMIES is an interdisciplinary research project under the coordination of Prof. Dr. Dr. Annette Otte (Department of Landscape Ecology), funded by the Volkswagen Stiftung. The results presented here are outcomes of the subproject «Socio-economic changes» supervised by Prof. Dr. Ingrid-Ute Leonhaeuser along with Prof. Dr. NodarBelkania, Prof. Dr. Simon Gelashvili and Prof. Dr. Joseph Salukvadze with the PhD students GiorgiMamniashvili and GiorgiShioshvili. Another subproject is supervised by Prof. Dr. Lorenz King (Department of Geography and Geomorphology).

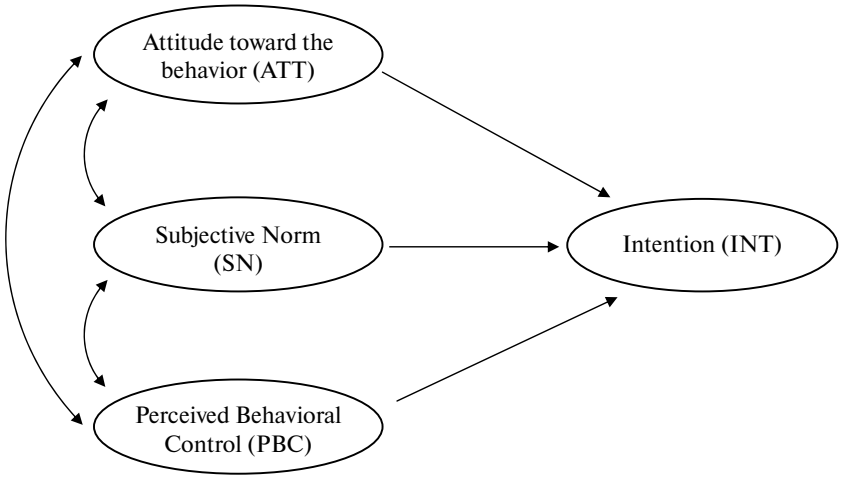


Fig. 1. Theory of Planned Behavior (TPB)

Source: Ajzen, Madden [1986], p. 458.

the two research regions Kazbegi and Bakuriani (in Borjomi). In each region the main village (Stepantsminda and Bakuriani respectively) and some smaller villages were chosen. Altogether, 301 households participated in the household survey. 247 of these households filled out the additional module for the measurement of the latent constructs proposed by the TPB. Table 1 shows the number of households in the sample per village and the population data for these villages. All items were measured on a five-point Likert scale.

The average household income of the households in the survey is low when compared to the average income in Georgia: While the average income in Georgia was 706 GEL in 2011 [National Statistics Office Georgia, 2011], the survey showed that households in the research areas have an income of 361 GEL in Kazbegi and 428 GEL in Bakuriani. Traditionally, both regions have been involved in agricultural production. But the populations in both regions try to diversify their income by starting to work in other economic fields. Since both regions are characterized by their picturesque landscape and are popular vacation destinies more and more private households have started to offer various kinds of services to tourists in the past years. Table 2 shows the numbers of different kinds of touristic services the households offer.

Table 1. Respondents per village and population data

		Sample	Percentage	Population 2002*
*Kazbegi region***	Stepantsminda	87	35,2	1783
	Sno	24	9,7	418
	Juta	6	2,4	176
	Zemo + KvemoMleta***	12	4,9	62
Borjomi region	Bakuriani	49	19,8	1985
	Tsikhisjvari	18	7,3	644
	BakurianisAndeziti	8	3,2	514
	DidiMitarbi	7	2,8	48
	Tsagveri	36	14,6	1051
	Total	247	100,0	6681

* National Statistics Office of Georgia, 2002 Census.
** The survey also included the village Kanobi in the Kazbegi district, but all respondents from Kanobi refused to fill out the questionnaires for the TPB.
*** Mleta is not located directly in the Kazbegi district, it belongs to the Dusheti district.

Table 2. Numbers of touristic services offered by private households (n = 247)

	Stepantsminda		Kazbegi villages*		Bakuriani		Borjomi villages**	
	Frequency	*Percent*	*Frequency*	*Percent*	*Frequency*	*Percent*	*Frequency*	*Percent*
0	40	46	28	66,7	15	30,6	47	68,1
1	25	28,7	14	33,3	24	49	18	26,1
2	17	19,5			7	14,3	4	5,8
3	4	4,6			2	4,1		
4	1	1,1						
5					1	2		
Total	87	100	42	100	49	100	69	100

* Sno, Juto, Zemo and Kvemo Mleta.
** Tsikhisjvari, Bakurianis Andeziti, Didi Mitarbi and Tsagveri.

The table shows that there are less touristic offers by private households in the smaller villages in both research regions than in the central villages Stepantsminda and Bakuriani. The households that are involved in touristic activities also offer more different kinds of services in the main villages than in the smaller villages. Altogether 53% of the subsample of the respondents that filled out the module for the TPB in both regions are not involved in touristic activities (results not shown in the table). In the total sample of the survey (n = 301) the percentage of people who offer no service(s) for tourists is slightly larger with 58 % in Kazbegi and 59% in Bakuriani. The reason for this might be that the people who are not involved in touristic activities also denied to fill out the module on touristic activities more often than those involved.

Methodology

Following the TACT scheme, target behaviors in the TPB should be have a specific target (T), mention the action (A) to be carried out, be embedded in a context (C) and be limited to a specific time (T). The target behavior to be studied was defined as «enhance tourism supply in the next twelve months».

For all of the explaining latent constructs in the model, i.e. attitude, subjective norm and perceived behavioral control, a belief based measure was used and combined with the subjective evaluations of the respondent. In the case of the attitude construct, both negative and positive aspects of an enhancement of touristic activities were used in order to formulate the items. The statements involved aspects such as an increase of income (positive) and being more stressed (negative). For subjective norm it is important to formulate items regarding significant others that might influence the respondent in his or her decision regarding the behavior under study. In the case at hand, the pretest showed that family and friends, neighbors and the government are groups of interest. The third explaining latent construct is termed perceived behavioral control. Aspects that might hinder or foster the performance of the relevant behavior are the focus of this construct. Here it is important to note that the emphasis is on *perceived*. It is not important whether the hindering factor is an objective threat; what counts is the subjective assessment of the respondent. For the dependent construct intention four items were included in the questionnaire.

All the items were measured on a 5-point Likert scale. The coding of the variables followed the recommendations of Francis et al. [2004] as shown in Table 3. The beliefs regarding attitude and perceived behavioral control are coded 1 through 5 on a positive scale only, reflecting the strength of the respective aspect. The corresponding evaluations of these events are coded on a scale from –2 to +2 in order to reflect whether this is a positive or negative aspect. The beliefs for the

subjective norm construct are coded –2 to +2 so that negative values show whether the respective referent group is for or against an enhancement. The motivation to comply with these referent groups is coded 1 through 5 to indicate the importance of this group (the higher the value, the more important the group).

Table 3. Coding of the variables for the explaining constructs

Construct	Beliefs	Weights
Attitude	Behavioral beliefs: +1 to +5	Outcome evaluations: –2 to +2
Subjective Norm	Normative beliefs: –2 to +2	Motivation to comply: +1 to +5
Perceived Behavioral Control	Control beliefs: +1 to +5	Control power: –2 to +2

Source: Francis et al. [2004], p. 63, modified by the author.

For each of the explaining constructs the beliefs are multiplied by their respective evaluations (or weights) and then summed.

Results

Generally the answers of the respondents in Kazbegi and Bakuriani show that approximatelyhalf of the responding private households expect to and intend to enhance their tourism supply in the next year. But on the other hand, only about 40% say that it is also likely that they will in fact enhance their activities. This discrepancy suggests that there are influencing factors that keep the households from transforming their intentions into actions.

Figure 2 shows the computed structural equation model of the Theory of Planned Behavior[2]. As a result of the multiplications of the beliefs with the corresponding evaluations, the distributions of the variables are non-normal. Therefore the calculations were done using the estimation method generalized least squares (GLS). Since the GLS estimation method is only possible with complete data, missing values were imputed using AMOS. In order to allow for imputation methods to be used, data should not be missing due to a specific mechanism [Fichman, Cummings, 2003, p. 283–285]. Little's MCAR (missing completely at random) test shows that the structure of missing data is completely at random. All variables in the model have missing values below 5% with two exceptions: In case of

[2] The structural equation model was computed with the software AMOS 21.0.0.

one variable to measure intention (int_4) 8,1% of the values are missing and for one variable to measure the attitude construct (att_2) 5,3% are missing.

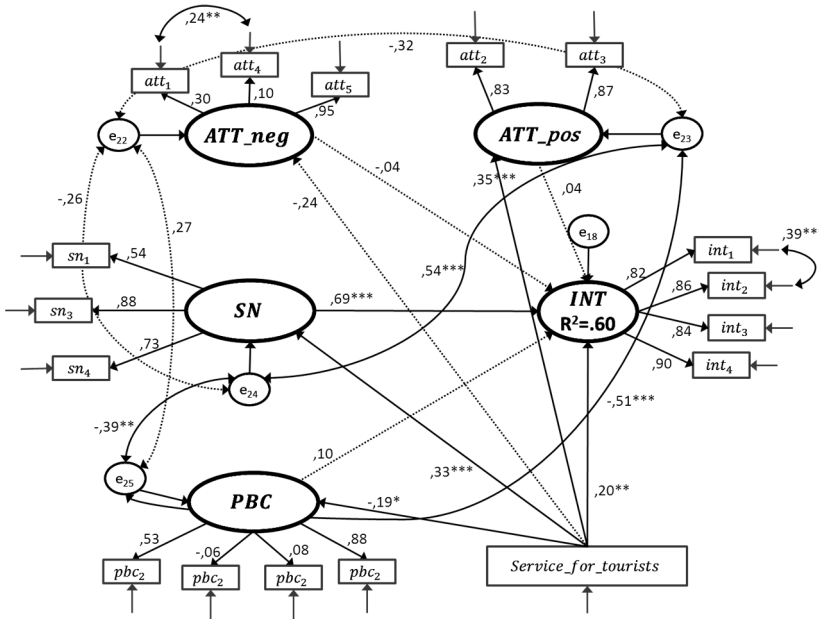


Fig. 2. Computed model of the Theory of Planned Behavior

Note: ATT_neg = negative attitude; ATT_pos = positive attitude;

SN = subjective norm; PBC = perceived behavioral control; INT = intention

Model fit: χ^2= 175,511; df = 103;χ^2/df = 1,704; RMSEA= 0,053; CFI = 0,749; GFI = 0,916; AGFI = 0,875; SRMR = 0,073; model fit p = 0,000

Significance: *** p < 0,001; ** p < 0,01; * p < 0,05; non-significant correlations and regressions are represented by dotted lines.

The model in Fig. 2 is the result of several changes that were made after computing the model as it was proposed by Ajzen. Overall model fit is acceptable[3].

The data suggested splitting the attitude items into two separate constructs. Factor analysis showed that the items used for the measurement of attitude form two

[3] χ^2, RMSEA, GFI, AGFI and SRMR show acceptable values. CFI is lower than it should be, but the other model fit values show acceptable fit. The significant p-value can be attributed to non-normality in the variables of the model.

constructs rather than one. A closer look on the items reveals that the items regarding one attitude construct are possible *negative* outcomes (ATT_neg) of an enhancement of tourism supply (namely stress, risking the loss of money and losing free time). On the other hand, the items regarding the other attitude construct represent possible *positive* outcomes (ATT_pos, namely lead a better life and increase income). But despite splitting the attitude construct the influence on the intention to enhance tourism supply in the next twelve months (INT) remains insignificant from both the positive and the negative attitude construct. Also in the case of perceived behavioral control (PBC) the relationship proposed by the TPB remains insignificant. On the other hand, the influence from subjective norm (SN) on INT is significant and has a value of ,69. Armitage and Conner [2001] conducted a meta study that showed that generally, SN is the weakest of the three explaining constructs with an average influence of ,38 for multiple item measurements and ,30 for the combination of subjective norm with motivation to comply [Armitage, Conner, 2001, p. 485].

Altogether the constructs ATT_neg, ATT_pos, SN and PBC explain 60% of the variance of INT. In the meta study [Armitage, Conner, 2001, p. 481], an average explained variance of R^2 = ,39 was found.

As it is proposed by the TPB, the explaining constructs correlate with each other with one exception: the negative attitude component fails to correlate with either one of the other explaining constructs.

Furthermore it is assumed that the current involvement in offering services for tourists (represented in the model by the variable «Service_for_tourists») has an influence on all of the latent constructs because households already involved in touristic activities have already made past experiences with the behavior under study and might therefore evaluate an enhancement differently [Bamberg et al., 2003]. The model shows that the variable «Service_for_tourists» has a significant influence on all latent constructs except for the construct ATT_neg. The influence on INT, ATT_pos and SN is positive thereby indicating that a current involvement has a positive effect on the intention to enhance tourism supply, the attitude towards this behavior and the subjective norms felt regarding such an enhancement. The influence on PBC on the other hand is negative, indicating that the more involved people are in touristic services the less severe they consider hindering factors to be. The significant relationships range from ,19 to ,35, indicating that the influence from the current involvement is of medium size.

Conclusions

The research has shown that about half of the respondents would like to enhance their activities in the branch of services for tourists. Four constructs were used to

explain the intention of the Georgian small-scale farmers, three of which failed to show a significant influence on intention. Nevertheless, the constructs account for 60% of the variance of the dependent construct INT. The construct subjective norm exhibited the strongest influence with ,69. SN having the strongest (and the only significant!) effect on INT is especially remarkable considering that a meta study [Armitage, Conner, 2001] has shown that generally SN has the weakest predictive power. An explanation for this surprising result may lie in the fact that Georgia is a more traditional culture than the cultures in which the applications of the TPB have taken place in the meta study. Although Georgians show individualistic orientations such as a strong sense of personal dignity and pride or a focus on achievement, they also hold what the authors Surmanidze and Tsuladze term «collectivist dispositions» such as empathy for others, interdependence and close emotional relationships [Surmanidze, Tsuladze, 2008, p. 94]. These collectivist characteristics are especially true for rural regions such as the study areas. The social group in the surrounding of the respondent plays a very important role for the decision-making process of the head of a household. The opinions of family, friends and neighbors are crucial for the individual's choices.

Coming back to the initial questions, we suppose that an enhancement of activities in the tourism sector could be a possible further source to generate income from the perspective of the local population. It should be kept in mind though, that the strongest influence on the intention to expand touristic activities comes from significant others. On the other hand, it is important to note that neither attitude towards the behavior nor perceived behavioral control are important for the intentions of the Georgian respondents.

Further studies should be focused on other possible measurements of subjective norm (e.g. a more detailed focus on the municipality program and its influence on the local population and their attitudes) in order to underline and further investigate the impact exerted from important social referent groups.

References

Ajzen I. From Intentions to Actions: A Theory of Planned Behavior // Action-Control: From Cognition to Behavior / J. Kuhl, Julius, J. Beckmann (eds.). Heidelberg: Springer, 1985. P. 11–39.

Ajzen I., Madden Th.J. Prediction of Goal-Directed Behavior: Attitudes, Intentions, and Perceived Behavioral Control // Journal of Experimental Social Psychology. 1986. No. 22. P. 453–474.

Armitage Ch.J., Conner M. Efficacy of the Theory of Planned Behaviour: A Meta-Analytic Review // British Journal of Social Psychology. 2001. No. 40. P. 471–499.

Bamberg S., Ajzen I., Schmidt P. Choice of Travel Mode in the Theory of Planned Behavior: The Roles of Past Behavior, Habit, and Reasoned Action // Basic and Applied Social Psychology. 2003. No. 25. P. 175–187.

Fichman M., Cummings J.N. Multiple Imputation for Missing Data: Making the Most of What You Know // Organizational Research Methods. 2003. No. 6/3. P. 282–308.

Francis J.J., Johnston M., Eccles M.P., Grimshaw J., Kaner Eileen F.S. Measurement Issues in the Theory of Planned Behavior: A Supplement to the Manual for Constructing Questionnaires Based on the Theory of Planned Behaviour. Centre for Health Services Research. University of Newcastle, 2004.

Kötschau K., Sepashvili E., Narimanidze N. Agriculture in Georgia – Commercial Sector or Social Safety Net? // Georgia in Transition – Experiences and Perspectives / L. King, G. Khubua (eds.). Schriften Zur Internationalen Entwicklungs- und Umweltforschung, Justus-Liebig Universität Gießen, 2009. P. 221–240.

Lerman Z. Farm Fragmentation and Productivity: Evidence from Georgia. Discussion Papers from Hebrew University of Jerusalem. Department of Agricultural Economics and Management, 2005.

National Statistics Office of Georgia. Census 2002. Population Data.

National Statistics Office of Georgia. Household Income 2011.

Surmanidze L., Tsuladze L. The Formation of Nation-State and Cultural Identitiy: A Georgian Perspective. International Black Sea University Scientific Journal. 2008. No. 2 (2). P. 87–102.

Volz J., Chkoidze N., Leonhäuser I.-U. Mehr Lebensqualität bei größerer Nachhaltigkeit. Die sozioökonomische Lage der Bevölkerung in Bergregionen Georgiens // Spiegel der Forschung. 2011. No. 2. Justus Liebig Universität Gießen, 2011. P. 32–41.

Volz J., Leonhäuser I.-U. Behavioral Intentions of Georgian Small Scale Farmers in the Greater and the Lesser Caucasus – An Application of the Theory of Planned Behavior (Ajzen) // C. Arce, G. Seoane (eds.): V European Congress of Methodology. Book of Abstracts. Santiago de Compostela, Spain, 2012.

Л.Ф. Борусяк

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»

СОЦИАЛЬНЫЙ ЗАПРОС НА МОРАЛЬ: CASE PUSSY RIOT

Проблема моральных ориентиров, четкого разграничения добра и зла, допустимого и недопустимого, границ дозволенного в современном российском обществе стоит очень остро. К сожалению, пока острота этой проблемы недостаточно воспринята нашей наукой, в том числе и социологической. Анализ дискуссий, проходящих на многочисленных интернет-порталах, показывает, что эта проблема относится как к сфере экзистенциальной, так и в особенности к бытовой. На семейных форумах их участники (преимущественно женщины, образованные представительницы среднего класса, жительницы Москвы, Санкт-Петербурга и других крупнейших городов) сетуют на то, что они не знают, как воспитывать своих детей, что им внушать и чему учить. В частности, что важнее, быть успешным в жизни, невзирая на способы достижения успеха, или цель не всегда оправдывает средства. Тема социальных норм поднимается регулярно, но с той же регулярностью оказывается, что нормы размыты, что границы допустимого и недопустимого переместились в более мягкую ценностную сферу, причем и моральные ценности как социальный регулятор активно проблематизируются преимущественно в связи с высокой их неопределенностью. Не приходится говорить и о наличии групповых систем ценностей – здесь, по-видимому, существует очень высокая неопределенность. Более того, нет авторитетных групп, которые бы задавали какие-то четкие ценностные образцы. Базовые понятия о добре и зле, достойном и недостойном, оказались настолько размытыми в современном обществе, что люди пытаются их нащупать, практически не имея ориентиров. Очень часто эти категории сводятся к понятию жизненного успеха как ответу на экзистенциальные вопросы, причем и само это понятие не имеет четких границ и единого понимания.

Но людям очень сложно жить в ситуации ценностной неопределенности, причем на повседневном, бытовом уровне они тяжело переживают ценностный вакуум, что четко показывает анализ интернет-дискуссий. Слом прежнего строя, резкое изменение социально-экономической и политической ситуации лишили значительную часть людей нравственных ориентиров, что резко активизировало данный дискурс как существенный и дискуссионный. Люди остро нуждаются в морально-нравственных «якорях» и испытывают серьезный диссонанс, не обнаруживая их. При этом такие дискуссии

в Интернете никогда не заканчиваются нахождением консенсуса, каких-то удовлетворительных решений.

Не помогают в этом людям и современные постмодернистские литература и искусство, которые принципиально размывают смыслы, не дают нравственных оценок. Что касается классической литературы, то она больше не расценивается как «учитель жизни», в ней не ищут нравственных ориентиров в силу временной удаленности и явных социально-политических и социально-бытовых отличий в жизни героев классических произведений и современных жителей мегаполисов. Свою роль в десакрализации классики сыграло и снижение роли интеллигенции в современном обществе [Дубин, Гудков, 2009]. Поиск четкости и нравственных ориентиров проявляется, например, в неожиданно выросшем интересе молодых людей к произведениям Э.-М. Ремарка, книги которого для многих читающих молодых людей привлекательны именно простыми и понятными моральными оценками.

Социальный дискурс морального и аморального, допустимого и недопустимого резко активизировался в России в связи с событиями вокруг акции группы Pussy Riot, причем именно потому, что это была провокативная акция. В течение полугода – от того момента, как эта акция произошла и до августа 2012 г., т.е. когда закончился суд над участницами группы, информированность россиян об этом событии и интерес к нему существенно выросли. Если в апреле 2012 г. ничего о ней не слышала почти половина россиян, а внимательно следили за событиями лишь 4%, то в июле уже 3/4 жителей России знали об акции, а 10% внимательно следили за развитием ситуации. В августе, когда состоялся суд, тех, кто ничего об этом не слышал, стало совсем мало – 14%[1], а количество следивших за событиями заметно возросло, затем произошел спад интереса, поскольку не было новых информационных поводов.

Для основной части жителей страны, которые следили за этими событиями[2], акция не была и не стала политической, ее оценивали с религиозных и морально-нравственных позиций. При этом выяснилось, что эти позиции для массового сознания практически идентичны. Очень четко эта идентичность, т.е. практически полное отсутствие других (кроме религиозных) источников формирования морально-нравственных норм и ценностей в со-

---

[1] См.: <http://www.levada.ru/17-08-2012/tret-rossiyan-verit-v-chestnyi-sud-nad-pussy-riot>.

[2] В марте 2012 г. внимательно следили или были наслышаны о группе и событиях, с ней связанных, 34% россиян, ничего не знали – 46%, в сентябре – 68% и 16% соответственно. <http://www.levada.ru/02-10-2012/nakazanie-uchastnitsam-gruppy-pussy-riot-tret-rossiyan-sochla-adekvatnym>

временной России, выявилась в анализе комментариев, которые оставляли участники сбора подписей в поддержку группы (сбор подписей был инициирован деятелями культуры и искусства России[3]). Всего свои подписи поставили 50205 человек – они пытались защитить участниц группы от сурового наказания. Большей массовости этой акции поддержки[4] помешали именно морально-этические преграды.

Мы провели подсчет социально-демографического состава людей, оставивших свои подписи под обращением. Для этого бралась каждая пятая страница подписей, и по ней делались полные расчеты. По нашим расчетам, среди людей, оставивших свои подписи, 70% составили мужчины; половина проживает в Москве, 20% – в Петербурге, среди остальных большинство составили жители Подмосковья и областных центров, почти все имеют высшее образование. Почти 1/4 составили представители творческих профессий, далее следуют инженеры, преподаватели вузов и научные работники, пенсионеры. Если сравнивать социально-демографический состав людей, подписавшихся в поддержку Pussy Riot, с теми 100 тыс., которые в свое время оставили свои подписи в поддержку С. Бахминой[5], то оказывается, что в обоих случаях значительно более активными были мужчины (это вообще характерно для всех сборов подписей такого рода) и в обоих случаях очень высока доля жителей Москвы и Санкт-Петербурга и лиц с высшим образованием[6]. Разница в том, что в поддержку девушек из панк-группы выступило очень много людей творческих профессий, что связано с двумя обстоятельствами: с тем, что именно представители данной группы были инициаторами сбора подписей, и с тем, что для людей из этой сферы очень важно понимание границ творческой свободы. А вот русскоязычных жителей ближнего и дальнего зарубежья, которых было около трети, когда шел сбор подписей за С. Бахмину, на этот раз было очень мало. По-видимому, оказать им поддержку многие не захотели или не решились именно в силу внутреннего диссонанса по отношению к действиям участниц группы.

Подписав обращение, люди имели возможность написать комментарий, объяснить, почему они решили выступить в защиту девушек, и этой возможностью воспользовался практически каждый третий подписавшийся[7]. Для

---

[3] См.: <http://www.echo.msk.ru/doc/903154-echo.html>.

[4] Напомню, что в сборе подписей в поддержку С. Бахминой приняли участие почти 100 тыс. человек.

[5] См.: <http://bahmina.ru/ru/>.

[6] Расчеты проводились аналогичным образом: только бралась каждая десятая страница с подписями, а на ней необходимые показатели учитывались полностью.

[7] Примерно такая же доля оставила свои комментарии среди подписавшихся в поддержку С. Бахминой, и вообще, по нашим расчетам, треть – это стандартное количество оставляющих комментарии в ходе сбора подписей такого рода.

комментариев есть специальное поле наряду с полями для информации о себе – о своем имени, фамилии, месте жительства и роде занятий. Нами был проведен анализ 2 тыс. таких комментариев, выбранных случайным образом из всей базы подписавшихся[8]. Сначала бралась каждая десятая страница с подписями и затем на них анализировались все оставленные комментарии. Оказалось, что в этих комментариях лишь единицы высказывали прямую поддержку акции группы, в абсолютном большинстве случаев это было возмущение излишней суровостью наказания или, что еще более типично, люди высказывали возмущение действиями тех социальных институтов, которые осудили девушек. Не только для большинства тех, кто просто слышал о панк-молебне, но даже и для основной части «подписантов» недопустимым является не столько антиклерикализм акции Pussy Riot, сколько место ее проведения. Большинство людей убеждены, что храм – это сакральное место и любое его осквернение – это кощунство. Понятие сакрального места – это храм или могила Неизвестного солдата, это – то немногое, вокруг чего есть общественный консенсус, что не проблематизируется в качестве морального или аморального, причем как верующими, так и атеистами. (При этом парное к «сакральному месту» понятие «сакрального времени» в массовом сознании практически полностью отсутствует.) И ничего другого, кроме светского сакрального места, связанного с победой в войне, и религиозного сакрального, связанного с храмом, в массовом сознании не существует. Это две точки определенности, между которыми полная или почти полная неопределенность. Пожалуй, близка к сакрализации еще фигура матери, безграничной материнской любви[9].

Хотя в панк-молебне Богородицу призывали прогнать В. Путина, эта тема в комментариях почти отсутствует, не воспринимается существенной. Комментариев именно о нем очень мало. И это при том, что по данным всероссийского опроса Левада-центра (июль 2012 г.) 19% респондентов, а опрашивались те, кто слышал об этой истории, полагали, что это была именно антипутинская акция[10]. Волнующая общество проблема, которую проблематизировал демарш в храме Христа Спасителя, лишь в слабой степени ассоци-

---

[8] См.: <http://www.echo.msk.ru/doc/903154-echo/signatures.html#comments>.

[9] Когда мать какого-то маньяка или серийного убийцы выступает в прессе с его оправданием, тут же начинаются интернет-дискуссии, права ли она. Большинство участников таких дискуссий выступает с мнением, что именно так должна поступать настоящая мать – любить и поддерживать своего ребенка до конца, что бы он ни совершил.

[10] Помимо этого, 23% полагали, что акция была направлена против церкви и верующих, 20% – против участия церкви в политике, а еще 19% полагали, что верно и первое, и второе, и третье. < http://www.levada.ru/31-07-2012/rossiyane-o-dele-pussy-riot>

ируется с конкретной персоной, она, по мнению оставивших комментарии, касается более общих социальных проблем.

Полностью позитивные оценки действий девушек являются скорее исключением. Такие комментарии, как и антипутинские высказывания, в сумме составляют меньше 8%: «*Молодцы девочки. Умные, смелые, талантливые*», «*Pussy Riot: за вашу и нашу свободу*». И даже слова открытой поддержки действий девушек и их самих все-таки часто небезусловны, с небольшими оговорками, касающимися сакральности места: «*Оставьте девчонок в покое. Они не в том месте, но сказали правильные слова!*» Другое дело, что здесь все-таки упор делается на позитивной оценке действий девушек, а почти обязательная ссылка на сакральность места выглядит ритуальной.

Большинство людей, подписавшихся в поддержку группы и оставивших свои комментарии, негативно высказываются об их поступке, но полагают, что они не заслуживают столь сурового наказания: «*Осуждаю поступок пусей, но тюрьма – это за гранью. Дали бы условное или исправительные работы*», «*Это не уголовное преступление. Хотя и отвратительное действие*», «*Поступок девчонок не одобряю. Но действия власти не одобряю тысячекратно...*». И обобщающее высказывание: «*Отпустите этих дур, идиоты!*»

Здесь мы сталкиваемся с интересным социальным феноменом: нарушение сакральности места действия вызывает массовый, почти единодушный протест. Люди, подписавшие обращение, не готовы принять действие группы, которое нарушает принятый сегодня в обществе консенсус по поводу нравственно допустимого и недопустимого. Но у этих людей, которые все-таки вступились за девушек, еще большее возмущение вызвали репрессии по отношению к ним, которые были расценены как неадекватные поводу, а потому тоже лежащие за гранью допустимого. Похоже, что у этих людей есть ощущение, что как действия участниц группы, так и действия их гонителей лишают их последнего «якоря», обеспечивающего надежность существования в обществе и восприятия общества как живущего по понятным правилам.

Большое количество комментариев людей, подписавших обращение в поддержку Pussy Riot, касается состояния всей нашей политической системы и особенно РПЦ, которую обвиняют в том, что она превратилась в часть государственной репрессивной машины. В отличие от государственных институтов, которые массово не пользуются доверием населения, а потому жестокость с их стороны воспринимается как негативная, но норма, отношение к действиям церкви в данной ситуации очень болезненное. Верующие, да и многие неверующие хотят видеть церковь институтом доброты и милосердия, высокой морали и нестяжательства. Именно от нее ждут ответа на массовый запрос на моральные нормы. Когда этого не происходит, возникает очень

болезненная реакция разочарования. Именно поэтому так эмоционально люди реагируют на то, что они называют «сращиванием РПЦ с государством» в деле Pussy Riot.

Почему люди чувствуют свое нравственное право поддержать девушек, когда тех преследует государство? Да в силу того, что здесь они выступают за слабых, пусть и нравственно небезупречных, и против сильных, которым в нравственности вообще отказывают. Не раз повторяются одни и те же комментарии: «*Средневековье в России...*», «*Дикость, мракобесие, инквизиция*», «*Стыдно за такую власть в России*», возмущенные высказывания о российских судах. Но комментариев такого рода не очень много, в силу того, что подписавшие письмо не ждут от государственных институтов справедливости и соответствия каким-то законам – ни юридическим, ни нравственным. А раз нет особых ожиданий, то не происходит и грубого их нарушения, и потому лишь немногим хочется по этому поводу высказаться – даже возмущенно. Как сказано в одном из комментариев: «*Ну, с ними-то все понятно*».

Церковь – один из немногих авторитетных для общества институтов, от нее ждут моральной ответственности, проявления высоких, образцовых нравственных норм. По данным Левада-центра, половина россиян доверяет РПЦ и полагает, что только в обращении к религии, к церкви общество может сейчас найти силу для духовного возрождения страны. Более того, 58% россиян считают, что именно православная церковь должна спасти Россию, как это всегда было в истории[11]. И когда этот институт, как кажется людям, оказывается нравственно несостоятельным, это вызывает бурю эмоций: от гнева и возмущения до глубокого сожаления и разочарования. При этом, что представляется особенно важным, все эти чувства и эмоции проявляют как верующие, так и неверующие, поскольку и те, и другие не видят светских источников образцов морали и нравственности. Очень многие специально указывают на свое отношение к религии: «*Я атеист и по специальности учитель физики, но читал Библию, и, как мне помнится, бог наказывал ПРОЩАТЬ даже своих врагов*», «*Сам я верующий и православный...*», «*Мой прадед был протоиереем, и для меня это важно*», «*Поддерживаю. Верующий, но не “воцерковленный”*». И верующие, и атеисты по одним и тем же причинам осуждают в своих комментариях действия РПЦ, не проявившей, по их мнению, милосердие к «павшим», при этом и те, и другие пытаются найти выход, разделяя церковное и «божеское», РПЦ и религию. Понятно, что и те, и другие находятся на стороне Бога и веры как основы доброты, нравственности и морали.

Приведу несколько таких комментариев: «*Я не против веры в Бога, я против засилия и навязывания идеологии РПЦ! Да, людям нужна вера в Бога, а*

---

[11] См.: <http://www.levada.ru/11-10-2012/rossiyane-o-religii-i-tserkvi>.

не ООО “РПЦ”», «В РПЦ преданы забвению Христанские Заповеди. А ведь это основа Веры!», «*Вот после таких процессов люди и начинают презирать православие и его последователей. Я сам православный и мне жутко стыдно за то, что делают с этими девушками. Пора бы РПЦ МП хоть раз проявить христианское милосердие не только на словах*». Особое возмущение вызывает то, что участники сбора подписей определяют как «сращивание РПЦ и государства», в такой ситуации ожидать от церкви ответов на сложные вопросы о добре и зле становится просто бессмысленно. И тогда люди начинают разделять «настоящую», «правильную» веру и псевдоверу, которую несет церковь: «*Я крещеный православный. Вырос на Арбате. Никогда не ходил в бассейн “Москва”, а потом в ХСС, потому что моя бабушка, глубоко верующий человек, всегда говорила: “Это плохое, проклятое место”. Так оно и есть. Я не одобряю поступок “Пусси”, но Господь учит “прощать неразумных чад своих”. А вот обряд крещения внуков и правнуков своих я Чаплину и Гундяеву ни за что не доверю. Мне Православная Вера не позволяет. Аминь*». И тогда люди начинают различать веру, которая учит добру и умению отличать его от зла, и церковь как организацию, один из государственных институтов, от которого подобного ждать не надо. Их вывод: напрямую говорить с Богом, если ты православный, или чтить заповеди, если ты атеист.

Практически половина комментариев посвящена именно проблеме огосударствления церкви, ухода ее из сферы морали в сферу жестокости и подавления, переживаемого исключительно остро и болезненно, а потому комментарии такого рода особенно экспрессивны: «*Сращивание церковных чиновников с властью – трагедия для страны*», «*Я против соединения церкви и государства, это приведет нас к новой инквизиции. Христианство знает один закон – любовь. Те, кто хочет распять молодых девушек за песенки в церкви, не имеют ничего общего с православием*», «*Сейчас ЗАО РПЦ действует по принципу “добро победит зло, поставит на колени и зверски убьет”. Милосердие? – нет, не слышал. Хотя по большому счету девушки протестовали против Путина и Гундяева. За это их и преследуют*».

Анализ комментариев, оставленных в ходе акции в поддержку группы Pussy Riot, не характеризует наше общество как глубоко религиозное, хотя для описания акции панк-группы очень часто используется термин «кощунство» – совсем не светского происхождения (его ввел в массовый обиход ведущий одного из телеканалов, назвавший участниц группы «кощунницами»). Не случайно на вопрос Левада-центра о том, каковы главные причины уголовного преследования участниц Pussy Riot, наиболее популярным был ответ «Они оскорбили церковные святыни и чувства верующих» (42%). Но в ситуации, когда светские институты не задают нравственные нормы, даже люди, позиционирующие себя как принципиальные атеисты, не способны

давать оценок событиям, лежащим в морально-ценностной сфере, со светских позиций. Здесь в обществе царит практически полный вакуум, во многом способствующий росту если не религиозности, то квазирелигиозности населения, потерявшего морально-нравственные якоря, координаты.

История вокруг Pussy Riot показала, что за исключением понятия «сакрального места» нет других единых для всех нравственных критериев. Обсуждения, которые во многом сосредоточились в морально-нравственной сфере, показали, что у общества нет языка для понимания и описания морально-нравственных дилемм, за исключением самых простых, даже примитивных объяснений допустимого и недопустимого, и это представляется весьма острой социальной проблемой. Дискуссии на интернет-форумах о том, что нравственно или безнравственно именно сегодня, обострились в связи с событиями вокруг Pussy Riot, но новых идей, смыслов и решений так и не появилось. Многие разочаровались в РПЦ как институте, способном не только формировать новые нравственные ориентиры, но и поддерживать традиционные. В этом смысле можно говорить об усилении нравственной дезадаптированности общества, которое сегодня и не религиозное, и не светское; стремящееся найти четкие нравственные ориентиры, но не вырабатывающее их само и не видящее институтов, способных их вырабатывать и им следовать.

Литература

Дубин Б.В., Гудков Л.Д. Интеллигенция: Заметки о литературно-политических иллюзиях. Изд. 2-е, испр. и доп. СПб.: Изд-во Ивана Лимбаха, 2009.

Е.В. Бушина,
М.Е. Булатова,
А.К. Стефанов

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»

ВЛИЯНИЕ ЦЕННОСТЕЙ И МОТИВАЦИИ НА КРЕАТИВНОЕ ПОВЕДЕНИЕ В ДВУХ РЕГИОНАХ РОССИИ[1]

В настоящее время вопрос изучения детерминант креативности и креативного поведения становится все более актуальным для исследователей из разных отраслей социальных наук [Dollinger, 2003]. Традиционно креативность изучалась в рамках индивидуальных характеристик отдельных индивидов [Gardner, 1993], когнитивных способностей [Sternberg, 1988], влияния мотивации [Чирков, 1995; Amabile et al., 1994]. Также набирает популярность изучение социокультурных предикторов креативности, влияния основных личностных ценностей, являющихся усвоением культурных норм, на проявление креативности индивида [Mikulincer et al., 2003]. Современные концепции креативности пытаются объединить два указанных подхода [Treffinger, Selby, 2004; Hennessey, Amabile, 2010]. Однако в контексте российского общества исследований креативности, аналогичных западным [Utman, 1997; Kaufman, Baer, 2002; Hennessey, Amabile, 2010], было проведено недостаточно для выявления комплексной взаимосвязи ценностей, мотивации и креативности.

Наше исследование призвано проверить гипотезы о комплексной взаимосвязи ценностей, мотивации и креативности и привнести большее понимание в концептуальную модель предикторов креативного поведения.

Исследование основывается на связанных с данной тематикой работах отечественных и зарубежных психологов: ценностные ориентации исследуются в рамках обновленной концепции базовых индивидуальных ценностей Ш. Шварца [Шварц и др., 2012]; мотивация исследуется в рамках теории самодетерминации Э. Деси и Р. Райана [Deci, Ryan, 2000]; креативность исследуется в рамках теории Т. Амабайл [Amabile, 1996].

Опираясь на исследования влияния ценностей и мотивации на креативность, мы предлагаем следующие гипотезы:

[1] Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ (проект № 12-36-01071).

Основные ценности респондента и мотивация его поступка будут различаться в зависимости от уровня креативности повседневного поведения:

- ценности открытости изменениям, внутренняя мотивация при совершении креативного поступка более характерны для респондентов с высоким уровнем креативности;
- ценности сохранения, менее выраженная внутренняя мотивация характерны для респондентов с низким уровнем креативности.

Базовые ценности индивида, его мотивация при совершении креативного поступка и уровень креативности взаимосвязаны:

- существует положительная связь между ценностями открытости изменениям, внутренней мотивацией и уровнем креативности; данная связь будет характерна для групп с разным уровнем креативности;
- существует отрицательная связь между ценностями сохранения как с внутренней мотивацией, так и с уровнем креативности; данная связь будет характерна для групп с разным уровнем креативности.

Основываясь на предыдущих исследованиях, для проведения исследования взаимосвязи конструктов мы использовали социально-психологический опрос студентов вузов Москвы. Общее количество опрошенных составило 353 респондента: 127 мужчин и 226 женщин. Для проведения опроса нами были использованы обновленный ценностный опросник Шварца (PVQ-R), выявляющий ценностную структуру респондентов; опросник креативного поведения Доллингера (CBI), позволяющий выявить уровень креативности; опросник мотивации креативного поведения, выявляющий специфику мотивации при проявлении креативного поведения (разработка МНУЛ-СКИ; α Кронбаха для данной методики составила 0,72).

По результатам применения методов статистической обработки полученных данных (сравнение средних показателей, последовательный регрессионный анализ) нами были сделаны следующие выводы. Для ценностного профиля респондентов с высоким уровнем креативности характерно преобладание ценностей самостоятельности (мысли, поступков), стимуляции, гедонизма и универсализма (забота о природе). В отличие от группы с высоким уровнем креативности, для респондентов с более низким уровнем креативности характерен выраженный уровень предпочтения ценности конформизма (правила). При исследовании взаимосвязей мы выявили позитивную взаимосвязь конструктов между собой (ценностей открытости изменениям, внутренней мотивации, креативности). Также нами была выявлена негативная связь ценностей самопреодоления и показателя внешней мотивации.

Литература

Чирков В.И. Самодетерминация и внутренняя мотивация поведения человека // Вопросы психологии. 1995. № 3. С. 116–130.

Шварц Ш., Бутенко Т., Седова Д., Липатова А. Уточненная теория базовых индивидуальных ценностей: применение в России // Психология. Журнал Высшей школы экономики. 2012. Т. 9. № 1. С. 43–70.

Amabile T. Creativity in Context. Boulder, CO: Westview, 1996.

Amabile T., Hill K., Hennessey B., Tighe E. The Work Preference Inventory: Assessing Intrinsic and Extrinsic Motivational Orientations // J. Personal. Soc. Psychol. 1994. Vol. 66. P. 950–967.

Deci E., Ryan R. The «What» and «Why» of Goal Pursuits: Human Needs and the Self-Determination of Behavior // Psychological Inquiry. 2000. Vol. 11. P. 227–268.

Dollinger S. Need for Uniqueness, Need for Cognition, and Creativity // Journal of Creative Behavior. 2003. Vol. 37. P. 99–116.

Hennessey B., Amabile T. Creativity // Annual Reviews Psychology. 2010. Vol. 61. P. 569–598.

Kaufman J., Baer J. Could Steven Spielberg Manage the Yankees? Creative Thinking in Different Domains // Korean Journal of Thinking and Problem Solving. 2002. Vol. 12. P. 5–14.

Mikulincer M., Shaver P.R., Pereg D. Attachment Theory and Affect Regulation: The Dynamics, Development, and Cognitive Consequences of Attachment-Related Strategies // Motivation and Emotion. 2003. No. 27. P. 77–102.

Sternberg R.J. (ed.) The Nature of Creativity. Cambridge: Cambridge University Press, 1988. P. 455.

Treffinger D, Selby E. Problem Solving Style: A New Approach to Understanding and Using Individual Differences // Korean Journal of Thinking and Problem Solving. 2004. Vol. 14. P. 5–10.

Gardner H. Creating Minds: An Anatomy of Creativity. N. Y.: Basic Books, 1993.

Utman C. Performance Effects of Motivational State: A Meta-Analysis // Personality and Social Psychology Review. 1997. Vol. 1 (2). P. 170–182.

Л.К. Григорян

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»

ГРАЖДАНСКАЯ ИДЕНТИЧНОСТЬ И АНТИИММИГРАНТСКИЕ УСТАНОВКИ[1]

В западной литературе гражданская идентичность часто представляется двумя базовыми измерениями – национализм и патриотизм, которые зачастую противопоставляются. Так, национализм представляет собой позитивную оценку ин-группы, основанную на сравнении своей страны с другими странами, оценке ее как превосходящей другие страны, и, следовательно, имеющей право на доминирование [Kosterman, Feshbach, 1989]. Патриотизм же определяется как позитивная оценка своей принадлежности к ин-группе, вне сравнения своей страны с другими странами [Blank, Schmidt, 1993].

Исследования связей национализма и патриотизма с отношением к иммигрантам показывают, что национализм негативно влияет на толерантность по отношению к иммигрантам [Adorno et al., 1950; Blank, Schmidt, 1993, 1997, 2003; De Figueiredo, Elkins, 2003; Billiet et al., 2003; Weiss, 2003; Wagner et al., 2010], а роль патриотизма до конца не ясна: в одних исследованиях найдено негативное влияние патриотизма на толерантность [Heyder, Schmidt, 2002; Blank, Schmidt, 2003], в других – позитивное [Cohrs et al., 2004; Wagner et al., 2010], а в третьих и вовсе связи не обнаружено [Citrin et al., 2001; Karasawa, 2002].

Целью данного исследования является проверка двухфакторной модели гражданской идентичности на российской выборке и тестирование модели влияния гражданской идентичности на установки по отношению к иммигрантам.

Гипотезы исследования:

Гражданская идентичность в России имеет двухфакторную структуру и представлена в двух измерениях: национализм и патриотизм.

Патриотизм ведет к позитивным установкам по отношению к иммигрантам, тогда как национализм – к негативным.

[1] Исследование выполнено при поддержке РГНФ, проект № 12-36-01369 (Роль стратегий межкультурного взаимодействия в психологическом благополучии мигрантов и представителей принимающего общества).

Методика

Выборка исследования. Социально-психологический опрос проводился в четырех федеральных округах России: Центральном, Северо-Кавказском, Приволжском и Дальневосточном. В выборку данного исследования вошли представители русского принимающего населения данных округов (этническое самоопределение – «русский»). Эмпирическое исследование проводилось в 2011 г. Всего в ходе исследования опрошено 856 человек. Социальный и половозрастной состав всей выборки представлен в табл. 1.

Таблица 1. Социальный и половозрастной состав выборки

Русские, принимающее население четырех округов	Объем выборки, чел.	Пол		Возраст		
		Муж. кол-во / %	Жен. кол-во %	Медиана	Среднее	σ
Центральный федеральный округ	321	178 / 55,5	143 / 44,5	40	37,1	14,0
Северо-Кавказский федеральный округ	129	59 / 45,7	70 / 54,3	33	34,0	14,0
Приволжский федеральный округ	183	79 / 43,2	104 / 56,8	38	38,0	13,0
Дальневосточный федеральный округ	223	101 / 45,3	122 / 54,7	26	31,0	13,0
N	856 человек					

Возраст респондентов от 16 лет до 71 года, медиана – 36 лет. Выборка уравнивалась по гендерному составу и включала 439 женщин и 417 мужчин. Образовательный статус респондентов: 14% имеют общее среднее образование 8,9% – среднее специальное образование, 19,3% – неоконченное высшее образование, 7% имеют диплом бакалавра, 40,1% – высшее образование и 1,4% имеют ученую степень. Далее по тексту описанный массив данных будет обозначаться как «Россия – 2011».

Дополнительно в исследовании использовались данные по 12 европейским странам из базы данных ISSP – 2003: Россия (N = 2383), Великобритания (N = 873), Австрия (N = 1006), Нидерланды (N = 1823), Ирландия (N = 1065), Швеция (N = 1186), Чехия (N = 1276), Словения (N = 1093), Испания (N = 1212), Словакия (N = 1152), Франция (N = 1669), Дания (N = 1322).

В исследовании использовались три группы переменных, которые будут описаны ниже.

Гражданская идентичность

Для оценки двух измерений гражданской идентичности – национализма и патриотизма – были использованы два блока вопросов, заимствованных из вопросника программы Международного социального опроса (ISSP). В табл. 2 приведены пункты, входящие в каждую из двух шкал.

Таблица 2. Пункты шкал «Национализм» и «Патриотизм»

Национализм (Просим Вас оценить степень Вашего согласия со следующими утверждениями) От «Абсолютно не согласен» (1) до «Абсолютно согласен» (5)	*Патриотизм* (Просим Вас оценить, насколько Вы гордитесь своей страной по следующим параметрам) От «Совсем не горжусь» (1) до «Очень горжусь» (2)
1. Я скорее предпочту быть гражданином России, чем любой другой страны. 2. Сегодня в России есть вещи, которые заставляют меня испытывать чувство стыда за Россию. 3. Мир был бы намного лучше, если бы люди из других стран были бы больше похожи на россиян. 4. Говоря в целом, Россия лучше большинства других стран. 5. Люди должны поддерживать свою страну, несмотря на ее неправоту. 6. Когда моя страна хорошо выступает на международных спортивных соревнованиях, это заставляет меня испытывать чувство гордости за то, что я россиянин	1. Как работает демократия. 2. Политическое влияние на мировое сообщество. 3. Российские экономические успехи. 4. Система социального обеспечения. 5. Научные и технические достижения. 6. Достижения в спорте. 7. Достижения в области искусства и литературы. 8. Российские Вооруженные Силы. 9. История. 10. Честное и равноправное отношение ко всем слоям общества

Отношение к иммигрантам

Данная шкала, также заимствованная из Международного социального опроса (ISSP), содержит четыре утверждения: 1) иммигранты влияют на рост преступности; 2) иммигранты, как правило, способствуют развитию российской экономики; 3) иммигранты занимают рабочие места людей, которые родились в России; 4) количество иммигрантов в России должно быть... (от «значительно сокращено» (1) до «значительно увеличено» (5)). Испытуемых просят выразить степень своего согласия с каждым из пунктов по шкале от «Абсолютно не согласен» (1) до «Абсолютно согласен» (5).

Для анализа структуры гражданской идентичности будет использован эксплораторный факторный анализ (метод выделения факторов – максимальное правдоподобие, метод вращения – прямой облимин), для проверки

надежности и согласованности шкал – конфирматорный и эксплораторный факторный анализ, для выявления структуры взаимосвязей – моделирование структурными уравнениями.

Результаты исследования

Анализ структуры гражданской идентичности в России

Первый исследовательский вопрос касался структуры гражданской идентичности. Проанализировав с помощью эксплораторного факторного анализа эмпирические данные, полученные в 2011 г., мы получили следующую структуру гражданской идентичности (табл. 3).

Таблица 3. Результаты эксплораторного факторного анализа пунктов двух шкал для измерения гражданской идентичности по базе данных Россия – 2011

	Фактор		
	1	2	3
Я скорее предпочту быть гражданином России, чем любой другой страны			0,658
Сегодня в России есть вещи, которые заставляют меня испытывать чувство стыда за Россию		0,443	
Мир был бы намного лучше, если бы люди из других стран были бы больше похожи на россиян			0,503
Говоря в целом, Россия лучше большинства других стран			0,723
Люди должны поддерживать свою страну, несмотря на ее неправоту			0,499
Когда моя страна хорошо выступает на международных спортивных соревнованиях, это заставляет меня испытывать чувство гордости за то, что я россиянин			0,477
Гордость:			
тем, как работает демократия		–0,720	
политическим влиянием на мировое сообщество		–0,453	
российскими экономическими успехами		–0,613	
системой социального обеспечения		–0,634	
научными и техническими достижениями	0,603		
достижениями в спорте	0,637		
достижениями в области искусства и литературы	0,750		
российскими Вооруженными Силами			
историей			
честным и равноправным отношением ко всем слоям общества		–0,653	

Таким образом, эмпирические данные свидетельствуют о наличии трех, а не двух измерений гражданской идентичности. Теоретическая двухфакторная модель, которая легла в основу выбранного инструментария, не подтвердилась. Национализм выделился как отдельный фактор почти без изменений, а вот шкала патриотизма оказалась представлена двумя факторами. Если попытаться содержательно проинтерпретировать основание выделения этих двух факторов, то можно предположить, что одна форма патриотизма выражает гордость достижениями нации, народа, другая – гордость за социально-политическую ситуацию в стране. Данные результаты согласуются с более ранними исследованиями, где на российской выборке было показано наличие двух разных форм гордости страной [Магун, Магун, 2009].

Полученные результаты заставили нас задуматься о том, специфичен ли данный паттерн для России, или мы можем найти подобные формы патриотизма также и в других европейских странах. Этот вопрос заставил нас обратиться к базе данных ISSP – 2003, где были использованы те же вопросы для измерения гражданской идентичности, что и в нашем эмпирическом исследовании 2011 г. Важно отметить, что в анкете 2003 г. в шкале национализма был еще один вопрос, который в анкете 2011 г. представлен не был: «Я горжусь <своей страной> меньше, чем мне хотелось бы».

По базе 2003 г. для анализа были отобраны 12 европейских стран: Россия, Великобритания, Австрия, Нидерланды, Ирландия, Швеция, Чехия, Словения, Испания, Словакия, Франция, Дания. По результатам эксплораторного факторного анализа в восьми из двенадцати стран (Россия, Великобритания, Ирландия, Швеция, Чехия, Словения, Словакия, Дания) была обнаружена структура гражданской идентичности, похожая на структуру, полученную по результатам исследования 2011 г. Так же, как и в российском исследовании 2011 г., шкала патриотизма разбивается в данных 2003 г. на два фактора – гордость нацией и гордость социально-политической системой в стране. Главное отличие структуры 2003 г. – выделение двух вопросов из шкалы национализма, касающихся чувства стыда за свою страну, в отдельный фактор. (По результатам анализа данных 2011 г. один из этих двух вопросов вошел с обратным знаком в шкалу гордости социально-политической системой в стране.)

В других четырех странах, вошедших в анализ (Австрия, Нидерланды, Испания, Франция), патриотизм образует единый конструкт, как и предполагалось в теории. Отличие от теоретической модели здесь тоже заключается в выделении из шкалы национализма в отдельный фактор двух вопросов, касающихся чувства стыда за свою страну (как и в других анализируемых странах), а также в объединении вопросов относительно гордости достижениями в спорте из шкалы национализма и патриотизма в единый фактор.

Эти результаты представляют собой отдельный предмет для анализа, который выходит за рамки данного исследования, однако они помогли ответить на наш вопрос о специфичности структуры российской гражданской идентичности. Мы можем утверждать, что различия в отношении к своей нации и ее достижениям и к социально-политической системе страны типичны для многих европейских стран (подобное различие двух форм патриотизма наблюдается в восьми из двенадцати анализируемых стран).

Проверка согласованности и надежности шкал

Возвращаясь к нашему основному исследовательскому вопросу о влиянии гражданской идентичности на установку на отношение к мигрантам, мы переходим к следующему этапу анализа данных. По результатам эксплораторного анализа, полученным на базе 2011 г., мы сформировали шкалы, которые будут использоваться в дальнейшем. В шкале национализма был исключен второй пункт («Сегодня в России есть вещи, которые заставляют меня испытывать чувство стыда за Россию»), так как теоретически он относится к одному конструкту, а эмпирически – к другому, а также пункт, связанный со спортивными достижениями страны, так как он может быть тесно связан с пунктом о гордости спортивными достижениями из шкалы патриотизма. Первый фактор по шкале патриотизма был назван «Гордость достижениями нации», второй – «Гордость социально-политической системой». Далее был проведен конфирматорный факторный анализ с целью проверки согласованности и надежности шкал. Результаты конфирматорного факторного анализа представлены на рис. 1.

Модель имеет достаточно хорошие показатели, и, следовательно, шкалы могут быть использованы в дальнейшем для анализа прямого и опосредованного влияния компонентов гражданской идентичности на установку по отношению к иммигрантам.

Последним этапом подготовки к анализу интересующих нас взаимосвязей является проверка согласованности и надежности шкалы отношения к иммигрантам.

Эксплораторный факторный анализ подтвердил, что все четыре вопроса – 1) иммигранты влияют на рост преступности; 2) иммигранты, как правило, способствуют развитию российской экономики; 3) иммигранты занимают рабочие места людей, которые родились в России; 4) количество иммигрантов в России должно быть... (от «значительно сокращено» (1) до «значительно увеличено» (5) – представляют собой один фактор. Альфа Кронбаха шкалы с четырьмя пунктами составил 0,672. Самым слабым пунктом в шкале оказался

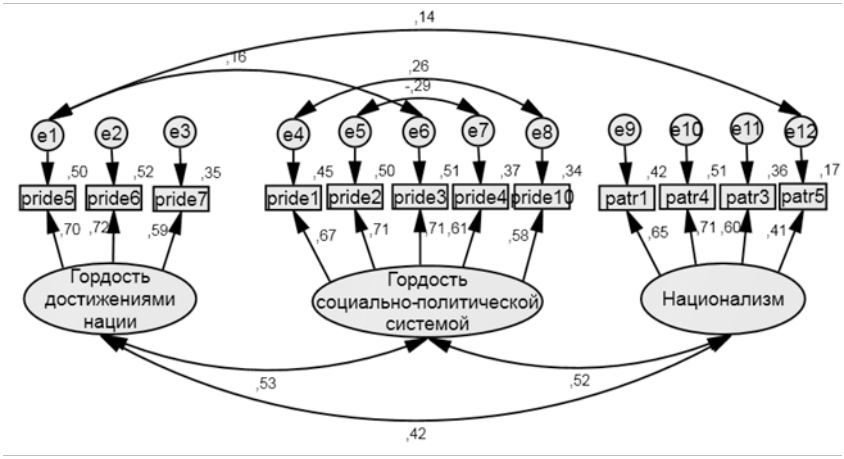


Рис. 1. Результаты конфирматорного факторного анализа шкал гражданской идентичности по базе данных Россия – 2011

Примечание: CMIN/DF = 2,80, GFI = 0,98, CFI = 0,97, RMSEA = 0,046, PCLOSE = = 0,76.

вопрос «Иммигранты, как правило, способствуют развитию российской экономики» (факторный вес – 0,419). После удаления данного пункта Альфа Кронбаха шкалы составила 0,685, что выше, чем в случае использования всех четырех вопросов. Таким образом, было решено использовать последний вариант шкалы с тремя вопросами (метод выделения – максимальное правдоподобие, вращение – прямой облимин, объясненная дисперсия – 42,2%).

Тестирование модели влияния гражданской идентичности на отношение к иммигрантам

Последним этапом анализа данных, который должен ответить на основной вопрос о влиянии компонентов гражданской идентичности на установки по отношению к иммигрантам, является моделирование структурными уравнениями. В модель были также включены для контроля социально-демографические переменные, такие как пол, возраст и образование.

Показатели модели соответствуют принятым стандартам (1 < CMIN/DF < < 3; CFI > 0,90; RMSEA < 0,05; PCLOSE > 0,50), что позволяет нам утверждать, что данная структура взаимосвязей отражает структуру наших эмпирических данных. На рис. 3 представлены стандартизированные коэффи-

циенты регрессий, отражающие значимые связи между анализируемыми конструктами.

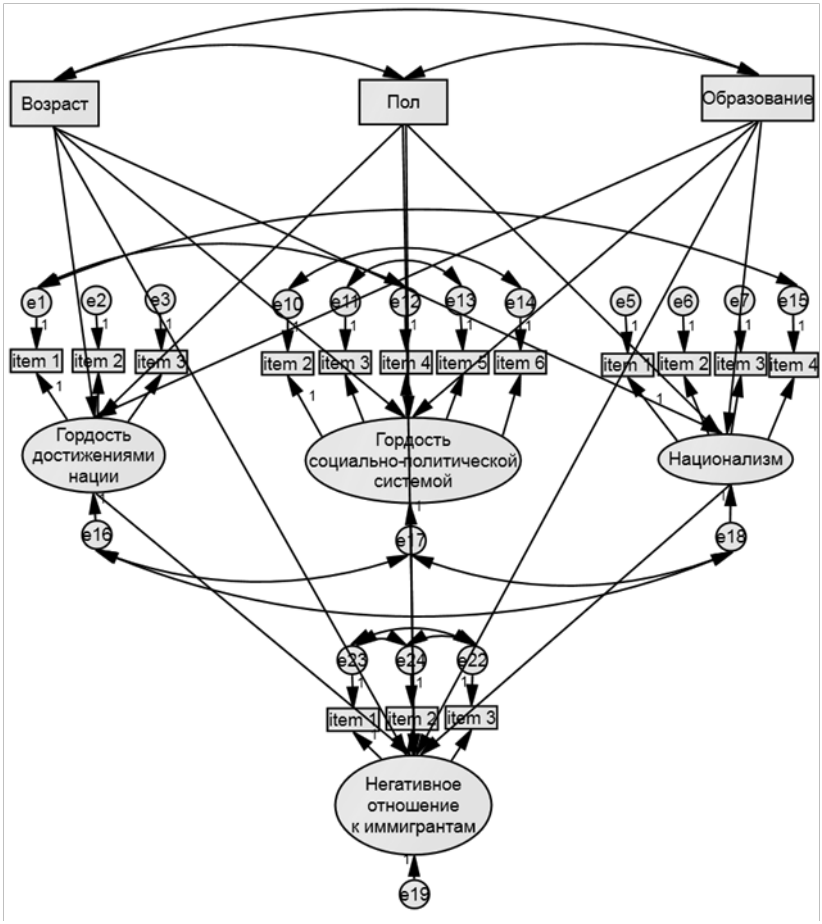


Рис. 2. Модель влияния компонентов гражданской идентичности на установки по отношению к иммигрантам по базе данных Россия – 2011

Примечание: CFI = 0,94, TLI = 0,92, CMIN/DF = 2,7, RMSEA = 0,045, PCLOSE = 0,92.

Таким образом, анализ показал, что национализм ведет к негативным установкам по отношению к иммигрантам, а гордость социально-политической системой в стране – к позитивным. Образование оказалось не связано

ни с одним из анализируемых конструктов, а две другие социально-демографические переменные обнаружили следующие взаимосвязи: женщины более склонны к национализму и к гордости достижениями нации, чем мужчины. Люди старшего возраста также более склонны к национализму.

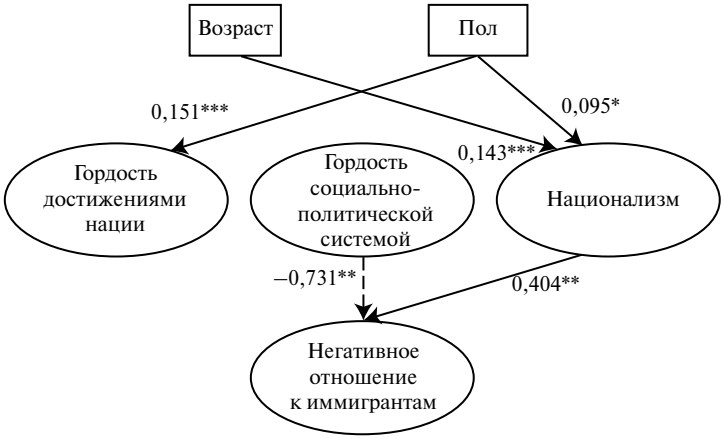


Рис. 3. Структура взаимосвязей в модели влияния компонентов гражданской идентичности на установки по отношению к иммигрантам по базе данных Россия – 2011

Примечание: Сплошная линия – позитивное влияние; пунктирная линия – негативное влияние. Представлены только значимые стандартизированные коэффициенты регрессии.

Обсуждение результатов

Результаты исследования показали, что структура гражданской идентичности в России и во многих других европейских странах только частично подтверждает двухфакторную модель гражданской идентичности, согласно которой национализм и патриотизм представляют собой два измерения гражданской идентичности. Анализ показал, что в России (по результатам опросов 2003 и 2011 г.) и в большинстве других проанализированных стран Европы (по результатам опроса 2003 г.) патриотизм не образует единый конструкт, а представлен двумя формами гордости за свою страну: гордость достижениями нации и гордость социально-политической системой, которая существует в стране. Данное разделение представляется логичным, так как гордость социально-политической системой представляет собой факти-

чески удовлетворенность руководством страной. В случае с Россией люди, идентифицируя себя со страной, как ин-группу рассматривают нацию, но не правительство страны, и гордость нацией и ее достижениями в сфере науки, техники, искусства и т.д. при достаточно критическом отношении к правительству – достаточно распространенное сочетание.

Если говорить о влиянии компонентов гражданской идентичности на отношение к иммигрантам, то разделение патриотизма на две формы, описанные выше, может быть ключом к разгадке противоречивости прежних результатов анализа связи патриотизма и отношения к представителям аут-групп, представленных в литературе. Негативное влияние национализма на отношение к иммигрантам – факт, стабильно подтверждающийся во многих исследованиях [Adorno et al., 1950; Blank, Schmidt, 1993, 1997, 2003; De Figueiredo, Elkins, 2003; Billiet et al., 2003; Weiss, 2003; Wagner et al., 2010]. В нашем исследовании эта взаимосвязь также подтвердилась. Что же касается роли патриотизма в установках относительно иммигрантов, то здесь эмпирические данные разнятся: в одних исследованиях найдено негативное влияние патриотизма [Heyder, Schmidt, 2002; Blank, Schmidt, 2003], в других – позитивное [Cohrs et al., 2004; Wagner et al., 2010], а в третьих и вовсе связи не обнаружено [Citrin et al., 2001; Karasawa, 2002]. Результаты, полученные в нашем исследовании, предлагают следующую трактовку данной взаимосвязи: если речь идет о том патриотизме, который представляет собой гордость своей нацией и ее достижениями, то он никак не связан с установками по отношению к иммигрантам. Если патриотизм – это гордость (или удовлетворенность) существующей социально-политической ситуацией в стране, то он будет вести к позитивным установкам по отношению к иммигрантам. На наш взгляд, механизм, лежащий в основе этой взаимосвязи, заключается в следующем: люди, которые на данный момент могут сказать, что довольны существующей социально-политической ситуацией в России, скорее всего, являются успешными и достаточно удовлетворенными своим положением гражданами, для которых иммигранты не являются конкурентами и поэтому не представляют угрозу. Скорее, эта группа людей воспринимает иммигрантов как дешевую рабочую силу, способствующую экономическому развитию страны. Такое прочтение данных форм патриотизма может объяснить различия в их влиянии на отношение к иммигрантам.

Выводы

Гипотеза 1 подтвердилась частично: гражданская идентичность в России имеет не двух-, а трехфакторную структуру, и представлена в трех изме-

рениях: национализм, гордость достижениями нации и гордость социально-политической системой в стране. Данная структура не является специфичной для России: анализ 12 европейских стран по базе ISSP – 2012 показал, что в большинстве проанализированных стран структура гражданской идентичности повторяет паттерн, наблюдаемый на российской выборке.

Гипотеза 2 подтвердилась частично: гордость достижениями нации не связана с отношением к иммигрантам, гордость социально-политической системой страны ведет к позитивным установками по отношению к иммигрантам, тогда как национализм – к негативным.

Литература

Магун В.С., Магун А.В. Связь со страной и гордость за ее достижения // Общественные науки и современность. 2009. № 2. С. 102–113; № 3. С. 32–44.

Adorno T.W., Frenkel-Brunswik E., Levinson D.J., Sanford R.N. The Authoritarian Personality. N. Y.: Harper and Row, 1950.

Akhter S.H. Globalization, Expectations Model of Economic Nationalism, and Consumer Behavior // Journal of Consumer Marketing. 2007. No. 24 (3). P. 142–150.

Asari E.-M., Halikiopoulou D., Mock S. British National Identity and the Dilemmas of Multiculturalism // Nationalism and Ethnic Politics. 2008. No. 14. P. 1–28.

Baughn C.C., Yaprak A. Economic Nationalism: Conceptual and Empirical Development // Political Psychology. 1996. No. 17. P. 759–778.

Billiet J., Maddens B., Beerten R. National Identity and Attitude Toward Foreigners in a Multinational State: A Replication // Polit. Psych. 2003. Vol. 24. P. 241–257.

Blank T., Schmidt P. Verletzte oder verletzende Nation? Empirische Befunde zum Stolz auf Deutschland [Injured or violating nation? Empirical results to national pride] // Journal für Sozialforschung. 1993. No. 33. P. 391–415.

Blank T., Schmidt P. Konstruktiver Patriotismus im vereinigten Deutschland? Ergebnisse einer repräsentativen Studie [Constructive patriotism in the reunified Germany? Results of a representative study] // Identität und Verschiedenheit. Zur Sozialpsychologie der Identität in komplexe Gesellschaften [Identity and Difference. Social Psychology of Identities in Complex Societies] / A. Mummendey, B. Simon (eds.). Bern, Switzerland: Huber, 1997. P. 127–148.

Blank T., Schmidt P. National Identity in a United Germany: Nationalism or Patriotism? An Empirical Test with Representative Data // Political Psychology. 2003. No. 24. P. 259–288.

Bond R., McCrone D., Brown A. National Identity and Economic Development: Reiteration, Recapture, Reinterpretation and Repudiation // Nations and Nationalism. 2003 (July). Vol. 9. Issue 3. P. 371–391.

Citrin J., Wong C., Duff B. The Meaning of American National Identity: Patterns of Ethnic Conflict and Consensus // Social Identity, Intergroup Conflict, and Conflict Reduction / R.D. Ashmore, L. Jussim, D. Wilder (eds.). N. Y.: Oxford University Press, 2001. P. 71–100.

Cohrs C.J., Dimitrova D., Kalchevska T., Kleinke S. et al. Ist patriotischer Nationalstolz wünschenswert? Eine differenzierte Analyse seiner psychologischen Bedeutung [Is patriotic national pride desirable? A differentiated analysis of its psychological meaning] // Zeitschrift für Sozialpsychologie. 2004. No. 35. P. 201–215.

De Figueiredo R., Elkins Z. Are Patriots Bigots? An Inquiry Into the Vices of Ingroup Pride // American Journal of Political Science. 2003. No. 47. P. 171–188.

Glowik M., Smyczek S. Ethnocentrism of Polish Consumers as a Result of the Global Economic Crisis // Journal of Customer Behaviour. 2011. Vol. 10. No. 2. P. 99–118.

Heyder A., Schmidt P. Deutscher Stolz. Patriotismus wäre besser. [German proud. Patriotism would be better] / W. Heitmeyer (ed.). Deutsche Zustände, Folge 1 [German States, sequel 1]. Frankfurt, Germany: Suhrkamp, 2002. P. 71–82.

Karasawa M. Patriotism, Nationalism, and Internationalism Among Japanese Citizens: An Eticemic Approach // Political Psychology. 2002. No. 23. P. 645–666.

Kosterman R., Feshbach S. Toward Measure of Patriotic and Nationalistic Attitudes // Political Psychology. 1989. Vol. 10. No. 2. P. 257–274.

Wagner U., Becker J.C., Christ O., Pettigrew T.F., Schmidt P. A Longitudinal Test of the Relation between German Nationalism, Patriotism, and Outgroup Derogation // European Sociological Review. 2012. Vol. 28. Issue 3. P. 319–332.

Weiss H. A Cross-National Comparison of Nationalism in Austria, the Czech and Slovac Republics, Hungary, and Poland // Political Psychology. 2003. No. 24. P. 377–401.

М.В. Ефремова

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»

РОЛЬ РЕЛИГИОЗНОЙ ИДЕНТИЧНОСТИ В ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСТАНОВКАХ И ПРЕДСТАВЛЕНИЯХ[1]

История исследований, посвященных роли религии в поведении человека, насчитывает более века [Weber, 1905 (1958)]. Тем не менее до сих пор не были даны ответы на многие ключевые вопросы, например, как разные религии влияют на поведение представителей разных культур в разных странах мира; есть ли сходства между религиозными идеями и практиками и т.д. Вместе с тем в современном мире религия по-прежнему оказывает влияние не только на морально-этическую составляющую жизни человека, но и на различные сферы его деятельности – социальную, политическую, экономическую. Принадлежность к той или иной религии означает не простое принятие человеком исповедуемых норм и правил, которые он сознательно обязуется выполнять, а наличие целого комплекса факторов, влияющих на сознание и поведение человека. В рамках всемирно известной теории ценностей Ш. Шварц пишет о существовании взаимосвязи религиозности и индивидуальных ценностей, как положительной, так и отрицательной. Теологический, социологический и психологический анализ показали результаты, согласно которым религиозность в наибольшей степени положительно коррелирует с традиционными ценностями, постулирующими защиту граждан от неопределенности, смирение и общественный порядок (консервативность), и отрицательно коррелирует с гедонизмом – ценностью, в которой проявляются материалистические тенденции. Также обнаруживается положительная взаимосвязь религиозности с ориентациями на конформизм, безопасность и доброжелательность и отрицательная взаимосвязь со стимуляцией и самостоятельностью [Schwartz, Huismans, 1995].

Вопрос о влиянии религии на поведение может касаться абсолютно разных аспектов человеческого поведения. Так, международные исследования религий и экономической активности, выполненные на основе данных Ми-

[1] Исследование выполнено при поддержке РГНФ, проект № 12-06-00570а («Взаимосвязь характеристик гражданской и религиозной идентичностей с экономическими представлениями и моделями экономического поведения»).

рового опросника ценностей (WVS), изучавшие несколько религий (православное христианство, ислам, иудаизм, индуизм, конфуцианство, буддизм, протестантизм), показали, что между представителями разных религиозных конфессий существуют значительные отличия в их экономическом поведении [Noland, 2005]. Так, например, было установлено, что протестанты, католики и индусы более благосклонно относятся к частной собственности по сравнению с мусульманами.

Другое не менее масштабное исследование влияния религии на экономические установки был проведено Л. Гуисо и его коллегами. Исследователи провели кросскультурное исследование на основе базы данных по результатам WVS, взятых в 66 странах за три периода с 1981 по 1997 гг. [Guiso et al., 2003]. Прежде всего влияние религии на экономические установки напрямую зависит от силы убеждений представителей той или иной религии. Было установлено, что в среднем религия имеет положительную корреляцию с установками, благоприятствующими свободному рынку и его институтам. Религиозные люди склонны проявлять большее доверие по отношению к окружающим, больше доверяют государству и законодательной системе, более склонны верить в справедливость деятельности рынков. С другой стороны, религиозные люди менее терпимы и меньше сочувствуют правам женщин. Религиозность имеет сильную связь с бережливостью, большим чувством индивидуальной ответственности и большей уверенностью в справедливости рынка [Ibid.].

Также были предприняты попытки объяснить экономический рост и многие другие макроэкономические показатели в разных странах их религиозной принадлежностью [Barro, McCleary, 2003; Grier, 1997] с помощью статистических измерений на базе данных из ISSP, WVS, а также Gallup Millenium Survey. Авторы приходят к выводу о том, что основными детерминантами экономического роста являются религиозные убеждения, которые, в свою очередь, влияют на индивидуальные характеристики: честность, трудовая этика, открытость незнакомцам и т.д.

Тем не менее на сегодняшний день не существует однозначного ответа, является ли религия предиктором экономического поведения. Анализ современных исследований по данной проблеме указывает, что необходимо также учитывать влияние факторов-посредников – социальных, демографических, культурных и политических – на экономические установки и представления [Iannaccone, 1998].

Целью данной работы является изучение показателей экономических установок и моделей экономического поведения у представителей двух конфессий (православие и ислам), а также изучение связи характеристик религиозной идентичности с экономическими представлениями и моделями эко-

номического поведения у представителей православия и ислама в России. Мы предполагаем, что существуют различия во взаимосвязи религиозной идентичности с экономическими представлениями и моделями экономического поведения у представителей православия и ислама в России.

Объект исследования: религиозная идентичность и ее компоненты (выраженность и позитивность).

Предмет исследования: взаимосвязь гражданской и религиозной идентичности с экономическими установками и представлениями.

Участники исследования. Объем выборки составил 513 человек, представители православного христианства (142 человека: 72 мужчины и 70 женщин) и ислама (202 человека: 90 мужчин и 112 женщин). Исходя из цели исследования респонденты, не исповедующие религию, были исключены из анализа. Средний возраст респондентов – 25 лет. В исследуемых регионах приняли участие представители доминирующих этнических групп (ЦФО – русские, СКФ – чеченцы, ингуши). Подробные численные показатели состава выборки представлены в табл. 1.

Таблица 1. Характеристики выборки исследования

Конфессиональные группы/ регион	Кол-во респондентов	Пол	Возраст
Христиане (православные Москвы и Московской области)	142	муж 72 (50,7%) жен 70 (49,3%)	Me: 28
Мусульмане (сунниты Северного Кавказа)	202	муж 90 (44,6%) жен 112(55,4%)	Me: 23
Не исповедующие религию	169	муж 108 (63,9%) жен 61 (36,1%)	Me: 26
N	513	270 муж 243 жен	Me: 25

Что касается уровня образования респондентов, то большинство опрошенных составляют люди с высшим образованием – специалисты (38,7%, 23,8% и 31,4% в каждой группе соответственно). Среди опрошенных также оказалось много студентов (25,4%, 27,7% и 19,5%). Однако количество людей с высшим образованием и без него – примерно равное.

В работе использовались блоки вопросов из методики исследования влияния культуры на экономическое поведение. Религиозная идентичность измерялась шкалами (по типу шкал Лайкерта). Субъективное определение своего уровня религиозности измерялось вопросом «Как бы вы оценили уровень своей религиозности?», где 1 – «убежденный атеист»; 5 – «верую

и стараюсь соблюдать обряды своей религии» (выраженность религиозной идентичности). Также измерялось отношение к факту принадлежности к религиозному сообществу (позитивность религиозной идентичности) при помощи модифицированного вопроса по измерению позитивности гражданской идентичности Н.М. Лебедевой [Ефремова, 2010]. Отношение выражается в таких чувствах, как неприязнь, безразличие, уважение, радость, любовь, затем ответы кодировались по шкале от 1 до 5 баллов.

Для изучения установок на различные виды экономического поведения использовался метод поведенческих сценариев. Методика поведенческих сценариев, разработанная в Научно-учебной лаборатории социально-психологических исследований Высшей школы экономики [Социокультурные факторы экономического развития.., 2009].

Респонденту предлагается описание социальной ситуации (сценария), а затем его просят оценить данную ситуацию с помощью специально разработанных шкал.

В основу создания тестовых ситуаций положены следующие предварительно разработанные нами 11 биполярных измерений экономического поведения:

1) «экономический патернализм – экономическая самостоятельность» (в методике для оценки использовался полюс «экономический патернализм»);

2) «экономия времени – экономия денег» (использовался полюс «экономия времени»;

3) «кратковременная – долговременная ориентация (перспектива) в экономическом поведении» (использовался полюс «кратковременная перспектива в экономическом поведении»);

4) «расточительность – экономность» (шкала 7-балльная, нарастание в сторону «расточительности»);

5) «экономический интерес – экономическая индифферентность» (использовался полюс «экономическая индифферентность»);

6) «приоритет прибыли перед законом – приоритет закона перед прибылью» (использовался полюс «приоритет прибыли перед законом»);

7) «экономическая активность – экономическая пассивность» (использовался полюс «экономическая пассивность»);

8) «приемлемость – неприемлемость использования кредитов в повседневной жизни» (использовался полюс «неприемлемость кредитов»);

9) «распределение финансового вознаграждения по равенству – распределение финансового вознаграждения по справедливости» (использовался полюс «распределение финансового вознаграждения по справедливости»);

10) «подверженность – неподверженность импульсивным покупкам» (использовался полюс «неподверженность импульсивным покупкам»);

11) «приоритет размера вознаграждения – приоритет наличия творчества в работе» (использовался полюс «приоритет денег перед творчеством в работе»).

Респонденты, отвечая на требования ситуации, совершают тот или иной выбор по 7-балльной шкале. Каждая из ситуаций сопровождается тремя шкалами: эмоциональная оценка поведения участника (нравится – не нравится); оценка собственной готовности действовать таким же образом в этой ситуации; оценка типичности для россиян (представителей «своих» этноса или конфессии) поведения участника ситуации.

Обработка данных осуществлялась с помощью статистического пакета SPSS 16.0. Для выявления статистически значимых различий использовался непараметрический критерий Краскалла – Уоллиса. Для выявления взаимосвязей использовался регрессионный анализ с контролем переменных по полу и возрасту (метод Enter).

Результаты исследования

В процессе анализа были сопоставлены показатели двух групп – московских православных христиан и мусульман (чеченцев, ингушей) Северо-Кавказского федерального округа. С помощью непараметрического критерия Краскела – Уоллиса были сопоставлены средние значения показателей религиозной идентичности у представителей двух конфессий. Выявлено, что существуют значимые различия по показателям выраженности и позитивности религиозной идентичности у представителей двух групп. Самый высокий показатель выраженностии позитивности религиозной идентичности обнаруживается у мусульман (при максимально возможном значении, равном 7, данный показатель составил 6,47, $p \leqslant 0{,}001$); у православных Москвы и Московской области позитивность религиозной идентичности выше среднего.

При рассмотрении экономических установок представителей трех групп значимые различия обнаружены при оценке показателя «удовлетворенность материальным благосостоянием». Данный показатель значимо выше у представителей ислама, тогда как у респондентов, не исповедующих никакой религии, данный показатель значимо ниже.

В сравнительном анализе показателей экономических установок и моделей экономического поведения нами были обнаружены значимые различия в моделях экономического поведения: «долговременная перспектива в экономическом поведении» (на двух уровнях оценки – эмоциональной и по-

веденческой), «приоритет закона над прибылью» (эмоциональное предпочтение), «распределение финансового вознаграждения по справедливости» (на двух уровнях оценки – эмоциональной и поведенческой), «экономическая активность».

Модели экономического поведения «экономическая активность», «долговременная перспектива в экономическом поведении» значимо выше в группе христиан, как по шкале эмоционального предпочтения, так и по шкале готовности. Значимое различие по модели «приоритет закона над прибылью» выше у мусульман, как по шкале эмоционального предпочтения, так и по шкале готовности. Значимое различие по модели «распределение финансового вознаграждения по справедливости» значимо выше в группе не исповедующих религию – также по двум шкалам.

Сопоставим полученные взаимосвязи религиозной идентичности с моделями экономического поведения в изучаемых группах. У представителей православия Москвы и Московской области обнаруживается взаимосвязь позитивной религиозной идентичности с установкой на экономический патернализм. Чем более позитивные чувства по отношению к своей религии испытываются данными респондентами, тем большие надежды они возлагают на государство, когда дело касается собственного материального благополучия.

Обнаружена значимая взаимосвязь выраженности религиозной идентичности с уровнем удовлетворенности своим благосостоянием. Чем сильнее москвичи чувствуют свою принадлежность к православию, тем больше они довольствуются своим материальным достатком. В ходе статистического анализа также выявлена взаимосвязь позитивности религиозной идентичности с эмоциональным предпочтением экономической активности, хотя с готовностью проявлять эту экономическую активность связи обнаружено не было. Обнаружена отрицательная связь выраженности религиозной идентичности с эмоциональным предпочтением справедливости при распределении доходов. Чем выше религиозная идентичность, тем больше респонденты предпочли бы распределить доход на основании равенства, а не на основании вклада каждого сотрудника в общий проект. При этом связи с готовностью так поступать не было обнаружено.

Рассмотрим полученные взаимосвязи религиозной идентичности с моделями экономического поведения в группе мусульман.

В результате статистического анализа на выборке мусульман Северо-Кавказского федерального округа были обнаружены следующие взаимосвязи. Выраженность религиозной идентичности положительно взаимосвязана с удовлетворенностью уровнем своего материального благосостояния и от-

рицательно – с моделью экономического поведения, как по шкале эмоционального предпочтения, так и по шкале готовности.

Выраженность религиозной идентичности положительно взаимосвязана с показателями установки приоритета закона над прибылью.

Были обнаружены положительные взаимосвязи выраженности религиозной идентичности с эмоциональным предпочтением и готовностью к использованию кредита.

Обнаружена отрицательная взаимосвязь выраженности религиозной идентичности с готовностью распределять прибыль по справедливости, а не по принципу равенства.

Выводы

В исследовании были выявлены значимые различия в характеристиках религиозной идентичности у представителей двух конфессий: выраженность и позитивность религиозной идентичности значимо выше у представителей ислама.

Обнаружены значимые различия в показателях экономического поведения среди представителей двух конфессий и не исповедующих никакой религии: выявлены значимые различия в оценке модели «приоритет закона над прибылью», значения значимо выше у мусульман (в большей степени) и христиан, чем у респондентов, не исповедующих религию; различие по модели «распределение финансового вознаграждения по справедливости» значимо выше в группе не исповедующих религию; показатель удовлетворенности жизни значимо ниже в группе не исповедующих никакой религии, в то время как у представителей ислама и, в меньшей степени, православия удовлетворенность материальным благосостоянием значимо выше.

Показатель модели экономического поведения «долговременная перспектива в экономическом поведении», а также «экономическая активность», значимо выше в группе христиан.

Анализ взаимосвязи религиозной идентичности с экономическими представлениями и моделями экономического поведения у представителей православия и ислама в России показал, что у представителей двух конфессий выраженность религиозной идентичности связана с удовлетворенностью уровнем материального благосостояния, а также с эмоциональным предпочтением распределять финансовое вознаграждения на основе равенства.

Обнаружены следующие различия во взаимосвязях религиозной идентичности с экономическими представлениями и моделями экономического поведения: взаимосвязь позитивной религиозной идентичности у право-

славных христиан с установкой на экономический патернализм и вместе с тем с предрасположенностью на эмоциональном уровне к экономической активности.

Регрессионный анализ показал, что в группе православных христиан с позитивными экономическими моделями и установками взаимосвязана как выраженность, так и позитивность религиозной идентичности, в то время как в группе мусульман взаимосвязи установлены только с показателем выраженности.

В группе мусульман обнаружена взаимосвязь выраженной религиозной идентичности с моделью экономического поведения «предпочтение закона над прибылью», согласно которому респонденты отдают предпочтение закону и ставят его выше, чем собственное материальное благосостояние, как на уровне эмоционального предпочтения, так и по шкале готовности. Также выраженность религиозной идентичности связана в группе мусульман с приемлемостью использования кредитов в повседневной жизни, а также экономией времени.

Таким образом, основная гипотеза о существовании различий взаимосвязи религиозной идентичности с экономическими представлениями и моделями экономического поведения у представителей православия и ислама в России подтвердилась частично.

Литература

Ефремова М.В. Взаимосвязь гражданской и религиозной идентичности с экономическими установками и представлениями: дисс. ... канд. психол. наук. М., 2010.

Социокультурные факторы экономического развития: разработка нового подхода к исследованию влияния культуры на экономическое поведение: отчет о научно-исследовательской работе Научно-учебной лаборатории социально-психологических исследований ГУ ВШЭ за 2009 г. Рег. № 01200961374.

Barro R.J., McCleary R.M. Religion and Economic Growth Across Countries // American Sociological Review. 2003 (October). Vol. 68. Issue 5. P. 760–781.

Grier R. The Effect of Religion on Economic Development: A Cross National Study of 63 Former Colonies // Kyklos. 1997. Vol. 50. Issue 1. P. 47–62.

Guiso L., Sapienza P., Zingales L. People's Opium? Religion and Economic Attitudes // Journal of Monetary Economics. 2003 (January). Vol. 50. Issue 1. P. 225–282.

Iannaccone L.R. Introduction to the Economics of Religion // Journal of Economic Literature. 2011. Vol. 10. Issue 30. P. 183–212.

Noland M. Religion and Economic Performance. 2005 (August). Vol. 33. Issue 8. P. 1215–1232.

Schwartz S., Huismans S. Value Priorities and Religiosity in Four Western Religions // Social Psychology Quarterly. 1995 (Junuary). Vol. 58. No. 2. P. 88–107.

Weber M. The Protestant Ethic and The Spirit of Capitalism. N. Y.: Free Press, 1958.

О.И. Зевелёва

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»

РЕПАТРИАЦИЯ В СРАВНИТЕЛЬНОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ: ГЕРМАНИЯ, РОССИЯ, КАЗАХСТАН

Россию, Германию и Казахстан объединяют исторические обстоятельства, обусловленные структурными изменениями в политической системе этих стран после распада СССР: тоталитарное прошлое, изменения границ, соотечественники за рубежом, люди с социалистическим менталитетом, городские пространства (в ГДР и в СССР), программы по репатриации соотечественников. Эти государства одновременно столкнулись с проблемой формирования новой национальной идентичности. Однако политические процессы в этих трех случаях приводят к разным результатам в России, в Германии и в Казахстане[1].

Почему программы репатриации привели к разным результатам? Что это нам говорит о моделях конструирования идентичностей в странах, переживших изменения границ и окруженных диаспорами?

Миграция, репатриация и национальная идентичность

Миграционная политика государств отражает некоторые аспекты национальной идентичности. Совокупность миграционных законов и дискурсов об иммиграции отражает тенденции в определениях «своего» и «чужого». В этом контексте необходимо обратить внимание на то, кого именно *приглашают* в страну в качестве иммигрантов и чей переезд стимулируется и под-

[1] Выбор этих стран основывается на анализе наиболее схожих случаев (most similar case design) и тем самым стремится к выборке кейсов, которые при своей сопоставимости привели к *разным последствиям*. Схожесть рассматриваемых случаев заключается в наличии программ национальной репатриации, встроенных в общую миграционную политику соответствующих стран. Дифференцированные последствия в этом контексте – это различающиеся уровни непрерывности, стабильности и успеха в проведении программ репатриации. Различия между кейсами указывают на переменные, которые привели к стабильности и успеху программ.

держивается со стороны государства. Самым ярким примером такой «приглашенной» государством группы являются *репатрианты*.

Репатриацию можно определить как процесс возвращения к «месту происхождения». В международном праве политика репатриации рассматривается как провозглашение «права на возвращение» – универсального права человека на перемещение на территорию страны, которую он считает своей родиной[2].

Между российской, германской и казахстанской программами репатриации существует ряд значительных структурных сходств[3]: они подразумевают финансовую и социальную поддержку репатриантов со стороны государства и основаны на идее, согласно которой определенная группа людей, в силу своего происхождения или происхождения их предков, имеет более высокий интеграционный потенциал, чем другие иммигранты, и, следовательно, имеет право жить в стране своего происхождения. Репатрианты во всех трех случаях могут претендовать на льготы со стороны государства, на помощь при переезде, в трудоустройстве и при поисках жилья.

Главным различием между программами является исходное соотношение гражданства и репатриации: в Германии и в Казахстане репатриация основывалась на получении репатриантами гражданства, а в России создавались условия для упрощенного получения гражданства репатриантами в течение семи лет после запуска программы. Также программы различаются по достигнутым результатам: в российском случае репатриация не является ни стабильной (по количеству репатриантов в год), ни успешной (по общему количеству репатриантов); в случае с Германией мы видим переход от стабильной репатриации к приостановке программы; в Казахстане репатриацию можно рассматривать как стабильную и успешную.

---

[2] Было принято в 1948 г. для содействия возврату перемещенных лиц и военнопленных на родину: ст. 13 Всеобщей декларации прав человека. <http://www.un.org/en/documents/udhr/index.shtml#a13, http://www.hrw.org/legacy/campaigns/israel/return/iccpr-rtr.htm#ft1>

Государства, на территории которых были конфликты, часто проводят политику репатриации в отношении беженцев и военнопленных. Кроме того, многие страны, обстановка в которых на сегодняшний день спокойная, используют программы по репатриации для регулирования миграционных потоков.

[3] Интересно и то, что группы людей, имеющие право на репатриацию в Россию и репатриацию в Германию, парадоксальным образом пересекаются между собой в случае с российскими немцами, «исторической родиной» которых можно считать как Россию, так и Германию.

Репатриация в ФРГ

Политика репатриации Германии распространялась на граждан ГДР и российских немцев, проживающих на территории СССР и стран восточного блока[4]. В соответствии с законом о беженцах и изгнанных, принятым в ФРГ в 1953 г., этнические немцы, которые въезжали на территорию Западной Германии и у которых не было паспорта гражданина ФРГ (из ГДР или соцстран Восточной Европы), могли подать заявку на гражданство и претендовать на социальные льготы[5].

Этот закон был частью политического движения, основанного на идеях о защите прав человека, фоном которого являлось идеологическое деление Европы на коммунистические страны Восточной Европы и демократические страны Запада. Закон позволял группам, подвергающимся дискриминации во время и после Второй мировой войны, получить гражданство и особые привилегии в ФРГ. Таким образом, эти группы людей могли претендовать на права и свободы, в которых им отказывали в соцстранах, где они проживали[6]. Таким образом, российские немцы никогда официально не считались иммигрантами, а рассматривались как переселенцы, которые могли использовать свое конституционное право возврата в ФРГ [Aleinikoff, 2001]. Либерализация миграционного законодательства СССР в конце 1980-х годов позволила более 636 тыс. российских немцев эмигрировать из советских республик в Германию с 1988 по 1992 г.[7]

В начале 1990-х годов правительство Германии приняло ряд законов, которые ограничивали приток российских немцев в ФРГ: был введен обязательный тест на знание немецкого языка и созданы условия для передачи отдельным «странам-поставщикам» российских немцев в Германию ответ-

---

[4] Термин «российские немцы» относится к группе этнических немцев, чьи предки мигрировали в Российскую империю с германских территорий в XVIII в. Сегодня в ФРГ примерно 2,4 млн российских немцев (или 4 млн, если учитывать членов их семей, которые не являются этническими немцами).

[5] Bundesministerium der Justiz. <http://bundesrecht.juris.de/bvfg/index.html>

[6] Данная политика основывалась на двух аксиомах. Во-первых, в странах восточного блока немцев дискриминировали на основании их национальности во время Второй мировой войны и после нее. Во-вторых, все коммунистические режимы являются несвободными и не предоставляют своим гражданам, в том числе немцам, основных прав и свобод. В период правления И. Сталина эта группа подвергалась репрессиям и депортации, так как ее немецкие корни считались советским руководством во время Второй мировой войны «потенциальным источником угрозы».

[7] Bundesverwaltungsamt. <http://www.bundesverwaltungsamt.de/> Bundesministerium des Innern. <http://www.bmi.bund.de/cae/servlet/contentblob/876734/publicationFile/55172/Migrationsbericht_2008_de.pdf>

ственности за определение степени соответствия претендента на участие в программе репатриации[8]. В 1992 г. в Германии федеральный закон о беженцах и изгнанных был заменен законом об урегулировании последствий Второй мировой войны, согласно которому лица, родившиеся после 1992 г., не могут претендовать на немецкое гражданство после 2010 г.[9] Эти изменения в законодательстве окончательно развели представления о германской этнической принадлежности и возможности претендовать на немецкое гражданство.

Ограничения в иммиграционной политике Германии начала 1990-х годов произошли наряду с другими историческими изменениями мирового масштаба: объединением Восточной и Западной Германии 3 октября 1990 г., а также либерализацией и последующим распадом СССР и политических режимов в восточноевропейских соцстранах. С падением режимов в соцстранах Восточной Европы политика репатриации, основанная на предоставлении немцам возможности избежать гонений, потеряла актуальность. Германии было необходимо по-новому определить свою идентичность, а также переосмыслить политику в области миграции и гражданства.

В 2000 г. немецкое законодательство о гражданстве претерпело значительную либерализацию[10]. Эти изменения вместе с усилением контроля по принятию российских немцев символизируют постепенный уход от сугубо этнического понимания немецкого гражданства.

Репатриация в Казахстан

Политика репатриации – одна из основ миграционной политики Казахстана. Программа репатриации Казахстана распространяется на этнических казахов, проживающих за рубежом[11]. Политика репатриации в Казахстане была направлена на возмещение серьезных эмиграционных потоков и демо-

---

[8] Juristischer Informationsdienst. <http://dejure.org/dienste/vernetzung/rechtsprechung?Gericht=BVerwG&Datum=11.07.1994&Aktenzeichen=9%20B%20288.94>

[9] В 2000 г. эта цифра была пересмотрена и достигла 100 тыс.

[10] До 2000 г. на протяжении целого столетия законодательство было основано на принципе «права крови». Согласно новому закону от 2000 г., дети, рожденные на территории ФРГ, могли автоматически претендовать на гражданство Германии, если хотя бы у одного из родителей был законно выданный вид на жительство, действительный в течение восьми лет, или неограниченный вид на жительство в течение трех лет.

[11] В основном имеются в виду те казахи и их потомки, которые покинули СССР в 1920-х и 1930-х годах, пытаясь избежать коллективизации и политических преследований.

графического упадка, связанного с падением рождаемости[12]. Эта политика также отражала намерения правительства по повышению доли этнических казахов в Казахстане в рамках государственного строительства нового независимого государства.

На момент распада СССР в Казахстане проживало этнически разнородное население. Около 40% населения составляли этнические казахи, а 38% – этнические русские [Khazanov, 1995]. В 1990-е годы многие русские покинули Казахстан. Политики заговорили о подчиненном положении казахов в СССР, и казахское руководство настроилось на восстановление казахской культуры и традиций как государствообразующих признаков независимого Казахстана. Казахские концепции национальной идентичности во многом были основаны на этническом понимании нации и национального государства. Законодательство о гражданстве независимого Казахстана в значительной мере базировалось на концепции этничности, казахский язык был признан государственным языком, в то время как статус русского языка был понижен, и русский стал «языком межэтнического общения». Всем госслужащим и лицам, занимающим государственные должности, было необходимо сдать экзамены по казахскому языку. Таким образом, делалась ставка на казахские кадры. Эти меры позиционировались в качестве «стабилизирующих механизмов» [Schatz, 2000].

Согласно Закону о гражданстве Республики Казахстан, принятому в декабре 1991 г., гражданами Казахстана являются те лица, которые постоянно проживают на территории страны на момент принятия закона, родились в Казахстане или были натурализованы в соответствии с последующими статьями этого закона. В контексте законодательства о гражданстве это подразумевает то, что этнические казахи за рубежом могут по умолчанию претендовать на гражданство в случае переезда в Казахстан.

В 1998 г. началась систематизация репатриации «оралманов» («возвращенцев») в Казахстан. Постановление Правительства Республики Казахстан от 16 сентября 1998 г. заложило основы политики репатриации в формате единого документа, который предусматривает создание организации, призванной способствовать адаптации этнических казахов на исторической родине[13]. Документ также регулирует вопрос о том, что этнические казахи, репатрии-

---

[12] После того как Казахстан стал независимым государством, страна столкнулась с волной эмиграции и со снижением рождаемости. С 1989 по 1999 г. численность населения Казахстана сократилась с 16,5 до 15 млн человек.

[13] UNESCO Kazakhstan. <http://www.unesco.kz/cgi-bin/library?e=d-000-00---0HRCru-akalru%2cHRCru-01-1-0--0prompt-10---4------0-1l--1-ru-50---20-about---00021-001-1-0windowsZz-1251-00&a=d&c=HRCru&cl=CL3.54&d=HASH014e8d68ba4b9bd52ce5c412.1#HASH014e8d68ba4b9bd52ce5c412.1>

рованные на свою историческую родину, получат гражданство Казахстана вне зависимости от того, сколько они прожили на территории страны.

Репатриация в Россию

Российская программа переселения является частью более широкой программы по поддержанию связей с бывшими гражданами СССР и российскими гражданами, проживающими за рубежом, которых называют в официальных документах «соотечественниками». Впервые термин «соотечественники» был введен в политический дискурс в 1992 г., однако официальное определение появилось лишь в 1999 г. в тексте Федерального закона «О государственной политике РФ в отношении соотечественников за рубежом»[14]. В соответствии с положениями этого закона, «соотечественниками» являются лица, проживающие за пределами России, идентифицирующие себя с Россией и обладающими признаками общности языка, истории, культурного наследия, традиций и обычаев, а также лица, сделавшие свободный выбор в пользу духовной, культурной и правовой связи с Российской Федерацией, лица, чьи родственники по прямой восходящей линии ранее проживали на территории Российской Федерации. Это определение относится как к лицам, являющимся гражданами России в настоящий момент, так и к бывшим гражданам СССР[15]. Это означает, что термин может применяться как в отношении лиц, являющихся гражданами России, так и в отношении тех, кто ими *не* является[16]. Широкое толкование термина отражало сложность наследия СССР, которое после его распада получила Россия. Таким образом, оно легло в основу размытой и неэффективной программы репатриации.

В 2006 г. был сделан первый шаг на пути институционализации программы поощрения возвращения соотечественников в Россию с началом реализации Государственной программы по оказанию содействия добровольному переселению в Российскую Федерацию соотечественников, проживающих за рубежом (Указ Президента от 22 июня 2006 г.)[17].

Несмотря на постановление правительства, согласно которому лица, возвращающиеся в Россию, могли получить гражданство по упрощенной процедуре, немногие переселенцы, не имеющие гражданства на момент

---

[14] ФМС России. <http://www.fms.gov.ru/programs/fmsuds/legal/details/39587/>

[15] ФМС России. <http://www.fms.gov.ru/programs/fmsuds/legal/details/39587/_>

[16] Таким образом, термин «соотечественники» может быть распространен более чем на 30 млн человек по всему миру, из которых 1,7 млн проживают на постсоветском пространстве. <http://www.russkiymir.ru/russkiymir/ru/news/common/news6130.html>

[17] ФМС России. <http://www.rg.ru/2006/06/28/ukaz-pereselenie.html>

переселения в Россию, смогли его получить. Репатрианты должны быть «соотечественниками», чтобы участвовать в программе, но при этом могут быть гражданами Российской Федерации, а могут не быть гражданами Российской Федерации. Например, в 2011 г. из 12389 репатриантов, прибывших в Россию, российское гражданство имели 127 человек (очевидно, все они получили гражданство, воспользовавшись положениями закона «О гражданстве», принятого в 1991 г.). При этом 11948 человек не имели российского гражданства (оставшиеся 314 человек были лицами без гражданства)[18].

Теоретически, по состоянию закона до января 2013 г., после получения вида на жительство, который предоставляется лицу, купившему недвижимость или постоянно зарегистрированному на чьей-либо жилплощади, переселенец мог подать документы по ускоренной процедуре натурализации и получить гражданство быстрее, чем другие иностранные граждане[19]. На практике даже получение постоянной регистрации становилось практически невыполнимой задачей из-за бюрократических и финансовых препятствий[20], и соотечественники не получали каких-либо ощутимых дополнительных привилегий в процессе получения гражданства в сравнении с другими иммигрантами. Таким образом, выходило, что государство старалось содействовать переселению соотечественников в Россию, но не пыталось включить их в состав нации.

Связь российского гражданства и репатриации в Россию была установлена только в январе 2013 г., когда Государственная дума приняла в первом чтении поправки, упрощающие получение гражданства Российской Федерации соотечественниками-переселенцами[21]. Поправки наделили соотечественников-репатриантов политической идентичностью, включающей их в состав нации. Это изменение свидетельствует об изменении ста-

---

[18] Международный интернет-форум «Интеграция соотечественников». <http://mifis.ru/materials/zakonodatelstvo/index.php?ID=4657>

[19] Для этого необходимо было иметь пятилетний стаж непрерывного проживания на территории России, подтверждение наличия законного источника средств к существованию, а также владеть русским языком.

[20] Намного проще приобрести недвижимость или получить регистрацию по постоянному месту жительства в случае, если претендент является гражданином, однако переселенец должен был владеть недвижимостью или быть зарегистрированным по постоянному месту жительства. Таким образом, переселенец попадал в замкнутый бюрократический круг.

[21] Поправки дают возможность получить гражданство Российской Федерации без обязательного непрерывного пятилетнего срока проживания на территории страны, без получения вида на жительство в Российской Федерации, без подтверждения наличия законного источника средств к существованию, а также без подтверждения владения русским языком.

туса репатриантов-соотечественников в России, но не является примером трансформации определения нации; поправки, скорее, устраняют исходную смысловую недоработку российской политики репатриации.

Заключение

Основные выводы исследования заключаются в следующем. Немецкая программа репатриации существовала на протяжении долгого времени до своего прекращения вследствие объединения Германии и падения коммунистического блока, которые стали сигналом к краху идеологических основ, поддерживавших концепцию репатриации немцев. Российская политика репатриации отличается относительной новизной, однако она уже успела продемонстрировать крайне низкую эффективность по причине отсутствия какой-либо идеологической составляющей. Действующая в Казахстане программа репатриации продолжает функционировать, отражая сбалансированность идеологических и прагматических компонентов.

Из этого следует, что для непрерывной и стабильной реализации программы репатриации в ней должны содержаться как практические, так и идеологические компоненты. Если у программы репатриации нет идеологической основы, которая присутствует в других сферах политической жизни страны, эта программа не будет успешной. Если такая программа имеет идеологическую основу, но не имеет практического отражения и не отвечает экономическим, демографическим и трудовым потребностям государства, дальнейшее развитие программы приостанавливается[22].

Эволюция политики репатриации и законов в области гражданства отражает также тенденции в определениях нации и национальной идентичности. Анализ комплекса мер по репатриации показывает, что тенденции в России и в Казахстане отличаются от тенденций в Германии. В Германии из-

---

[22] В данной работе «непрерывность и стабильность» программы подразумевает продолжительность ее во времени. Ее относительная «эффективность» измеряется количеством людей, пользующихся данной программой (и тем, насколько это количество соответствует ожидаемому). Остановка программы репатриации рассматривается либо как исключительно низкий уровень притока репатриантов в страну, которым можно пренебречь, либо как приостановление действия законов, регулирующих такого рода миграцию. «Идеологический компонент» программы репатриации – абстрактный набор политических посылов и идей, которые присутствуют на разных уровнях политической жизни страны. «Практический компонент» программы репатриации – стратегическая релевантность притока репатриантов относительно экономических, демографических и трудовых потребностей государства.

менения в законодательстве в области гражданства и в области репатриации последовательно и поэтапно разводят концепции германского государства и немецкой этничности. В Казахстане ведется последовательная этноцентричная политика с момента распада СССР. В случае России хаотичные и непоследовательные изменения политики репатриации указывают на столь же хаотичный и непоследовательный подход к формулировке национальной идентичности.

Литература

Aleinikoff T.A. Citizenship Today: Global Perspectives and Practices. Washington, DC.: Brookings Institution Press, 2001. P. 44.

Khazanov A.M. The Ethnic Problems of Contemporary Kazakhstan // Central Asian Survey. 1995. No. 14 (2). P. 244.

Schatz E. The Politics of Multiple Identities: Lineage and Ethnicity in Kazakhstan // Europe-Asia Studies. 2000. No. 52 (3). P. 450.

Б.К. Кнорре

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»

ТРАНСФОРМАЦИЯ КОММУНИКАТИВНОГО ЯЗЫКА В РУССКОМ ПРАВОСЛАВИИ В КОНТЕКСТЕ ПОСТСЕКУЛЯРНОСТИ: 2011–2013 гг.[1]

Если посмотреть на динамику изменения взаимоотношений общества и религии в последние два десятилетия, то можно увидеть не только изменение стратегии поведения церкви в обществе и смещение социально-политических акцентов в православии, но и изменение самого языка церковно-общественных обращений, более того, понятийного ряда в коммуникативной культуре церкви. В последние три года это изменение имеет особую специфику, о которой будет подробно сказано в данной статье.

Представляется, что вопрос об изменении языка и понятийного ряда имеет не последнее значение для понимания культурного кода современного российского православия и, соответственно, для понимания того, как православие участвует в современных социокультурных процессах в России. В свою очередь, поставленный вопрос может расширить понимание того, что представляют в российском варианте постсекулярные процессы возвращения православия в социально-политическое пространство. Коммуникативный язык так или иначе является «опознавательным признаком» религиозной культуры, изменений, которые она претерпевает, но также и «опознавательным знаком» изменений в обществе, ведь общество в той или иной степени оказывает влияние на присутствующие в нем религиозные культуры[2]. То есть этот язык может свидетельствовать об изменениях в идентичности церкви и общества, а также объяснять динамику выделения тех или иных социаль-

[1] Исследование осуществлено в рамках программы «Научный фонд НИУ ВШЭ» в 2013—2014 гг., проект № 12-01-0233.

[2] В частности, на важность описания процессов, связанных со смещением понятийного ряда и описанием категориального языка церкви указывает А. Верховский в статье «Идеология патриарха Кирилла, методы ее продвижения и ее возможное влияние на самосознание Русской православной церкви». <http://www.sova-center.ru/religion/publications/2012/10/d25570/>

ных групп в процессе социальной трансформации религиозного сообщества. Анализируя «язык коммуникации» в Русской православной церкви Московского патриархата (РПЦ МП), можно выделить определенные «матрицы», задающие в этом социальном институте стратегию восприятия социума, способы диалога с ним, соответствующие императивы социального действия и социальные регулятивы внутри церковной среды. Можно выделить и определенные модели, в рамках которых строятся отношения церковно ориентированных акторов, задается их коммуникативная культура, те категории, на языке которых ведется спор о ценностях в обществе, в особенности церковно ориентированными акторами (ЦОА)[3]. О «языке церкви» можно судить по совокупности тех категорий и концептов, которые определяют сегодня язык православия и которыми наиболее отчетливо оперируют и официальные спикеры церкви, и представители православных субкультур.

Смещение понятийного ряда в контексте церковно-общественной миссии последних полутора лет

Если говорить о смещении понятийного ряда коммуникативной культуры церкви, то представляется заслуживающим внимания феномен усиления «военно-оборонной», можно сказать «милитаристской» риторики в обращениях церкви к обществу начиная с весны 2012 г., которая, кроме прочего, нередко облекается в алармистско-апокалиптические тона. Данное утверждение составляет основной тезис настоящей статьи.

Феномен усиления «милитаристской риторики», по сути, означает смещение понятийного ряда современного языка церкви. Можно констатировать легитимацию в глазах церковного истеблишмента военно-охранительных и

---

[3] Понятие «церковно ориентированные акторы» (ЦОА) подразумевает православных верующих, принадлежащих к разным субкультурам, разным социальным классам, которые могут быть в разной степени воцерковлены, в разной степени инкорпорированы в историческую церковную традицию, но их определенным образом отличает одно качество – приоритетное доверие к институту Русской православной церкви – в том в виде, в каком он сегодня представлен в России. Принципиально отличным для этой категории является то, что церковно-иерархическая субординация побуждает ЦОА принимать безоговорчно позицию церковного руководства не только в сфере богослужебно-культовой деятельности, но и в сфере идеологии, геополитики, в отношении к социальным институтам. Категория ЦОА достаточно гомогенна в плане своей социально-политической ориентации, идейных взглядов и мироустановочной позиции.

алармистско-апокалиптических понятий, присущих вплоть до осени прошлого года лишь конфронтационному языку церковных ультраконсерваторов, которым они оперировали в годы постсоветского православного возрождения.

Риторика, взятая из «милитаристского» лексикона, фрагментарно встречалась в обращениях церковных спикеров к обществу и раньше, но начиная с весны 2012 г. она фактически превратилась в одну из системных доминант этой проповеди, причем как на уровне церковно-приходской гомилетики, так и на уровне заявлений официальных спикеров церкви. Кроме того, этот язык оказался тесно сопряжен с выражением пейоративных церковных оценок в отношении светских ценностей, т.е. с пейоративно-оппрессивной матрицей мировосприятия.

Предыстория. «Милитаристская риторика» на этапе субкультурного формирования

Заметим, что на протяжении постсоветского периода военно-оборонными категориями в коммуникативной культуре пользовались преимущественно националистически настроенные церковные субкультуры, разного рода фундаменталистские сообщества и группы ультраконсерваторов, которые прибавляли к военной риторике еще и апокалиптическое звучание (с добавлением идей о тотальной окруженности человека злом, мировой закулисе, засилии зла в мире). Это, прежде всего, группы, связанные с деятельностью митр. Иоанна Снычева и его ближайшего окружения, а также политизированные группы фундаменталистского толка, связанные с монархо-теократическими движениями, в частности, с Союзом православных братств, с Союзом православных хоругвеносцев, возглавляемым Л. Симоновичем-Никшичем и националистскими группами «прицерковного круга» (если пользоваться терминологией исследовательницы церковной культуры А.В. Тарабукиной [Тарабукина, 2000]. Сегодня алармистско-апокалиптические идеи, высказанные в этих кругах в 1990-е годы, оказались актулизированы не только для узких церковно-субкультурных групп, но и для гораздо более широкой аудитории. Это произошло по разным причинам, но в целом из-за того, что за последние 20 лет возрождения в церкви не уделялось внимания формированию комплементарной культуры восприятия общества, т.е. культуры восприятия мира как совокупности достаточно разных, порой противоречащих друг другу мировоззренческих систем (если пояснить упрощенно). Поэтому когда при расширении общественного влияния церкви идеи, бывшие уделом церковной субкультуры, стали

озвучиваться за рамками церковных стен, то не в последнюю очередь звучание получили оборонно-охранительные и алармистско-апокалиптические идеи.

Частным, но достаточно масштабным случаем их озвучивания, по-своему поспособствовавшим дальнейшей их легитимации в церковной среде, оказалась популяризация этих идей временно отстраненным от священнослужения священником Иоанном Охлобыстиным. Кроме того, его почин оказался своего рода прецедентом, показывающим, что алармистская позиция, не лишенная конспирологических мифологем, может иметь респектабельную презентацию, по крайней мере в определенной части российской аудитории. Широкий резонанс высказанных Охлобыстиным идей обусловлен также и его причастностью к творческой элите, заметим, что за священником-шоуменом в общей сложности стоит аудитория в несколько сот тысяч человек, готовых прислушиваться к его призывам. Кроме того, им сформировано движение и межрегиональная политическая партия, имеющая отделения в более чем 20 регионах России. Охлобыстин сегодня является достаточно выделяющимся актором церковно-общественной миссии, обращенной не столько на внутрицерковную субкультуру, сколько вовне.

Начиная с предвыборного периода осени 2011 г. И. Охлобыстин стал озвучивать в своих обращениях такие клише, как «яд бездуховности и религиозного одичания», «время последних приготовлений», «последняя битва», «апокалиптический максимализм», «мы созданы для войны». (Речь идет не только о презентации «Доктрины_77» в Лужниках, но и о его многочисленных общественных встречах и политической деятельности в целом, благодаря которым становятся публичными многие бывшие ранее ультраконсервативными идеи в рамках разрабатываемой им доктрины «аристократического национал-патриотизма».) Заметим, что Охлобыстин также популяризует в общественном сознании лозунг «православие или смерть», который до недавнего времени выглядел достаточно маргинальным и был уделом лишь церковных ультраконсерваторов из националистических кругов. Этот лозунг даже послужил поводом для судебного разбирательства, во время которого несколькими судебными инстанциями признавался экстремистским, хотя в итоге это обвинение было снято.

По предварительным подсчетам, на конец 2012 г. «военно-оборонный» понятийный ряд оказался приемлем более чем для 60% священников[4].

---

[4] Данные получены путем анализа высказываний и ответов во время глубинных и типовых интервью, взятых у священников и воцерковленных мирян в период с июня 2011 по май 2013 г. (опросы проводились в Московской, Кировской и Нижегородской областях и в Республике Татарстан), а также на основе анализа публикаций церков-

Формула «православие или смерть» после своего рода «социализации», выразившейся в усвоении ее частью православной элиты, приобретает не только индивидуальное измерение, но и экстраполируется на социум и даже на мир в целом. Так, согласно доктрине «аристократического национал-патриотизма», приветствуется феномен «атомного православия» [Холмогоров, 2008], усиление гонки вооружений. Более того, установка «православие или смерть» недвусмысленно предусматривает возможность погибнуть во всемирной ядерной бойне – лишь бы не дать возобладать иным идеалам, отличным от принципов «православной цивилизации». В качестве примера приведем слова свящ. Иоанна Охлобыстина, озвученные им в его Доктрине_77: «Тогда у нас не останется другого выхода, как уничтожить весь остальной прогнивший насквозь пороками и равнодушием мир и покончить с собой в надежде, что из чудом уцелевших человеческих особей появится, наконец, новое, лучшее человечество. Только так нас простит Бог» [Доктрина-77.., 2011]. Заметим, что проговаривание возможной гибели во всемирной ядерной катастрофе как варианта, который может быть осознанно выбран, имеет под собой некоторые предпосылки в развитии мировосприятия постсоветского российского православия. На эти предпосылки еще несколько лет назад указывал, например, председатель Синодального отдела по взаимоотношениям церкви и общества прот. Всеволод Чаплин, отмечая, что «для многих верующих вечная жизнь их души гораздо более важна, чем временная, а потерять ее в результате порабощения иноверцами и атеистами намного страшнее, чем погибнуть в результате ядерной войны» [Чаплин, 2007]. Заметим, что те голоса, которые раздавались против оправдания ядерной бомбы с позиций Русской церкви, выявляли несостоятельность такой идеи с точки зрения христианской этики (см., например, [Обухов, 2007]), в церковной среде оказывались непопулярны или удостаивались критической оценки со стороны ведущих церковных спикеров [Чаплин, 2007].

ных и светских СМИ за 2011–2012 гг., где были представлены заявления и высказывания представителей Русской православной церкви Московского патриархата по вопросам отношений церкви и общества. В работе также учтены данные за первую половину 2013 г., они использованы с целью оценки динамики популярности алармистских и «военно-охранительных» категорий коммуникативного языка церковной социосреды и оценки дальнейшего развития тенденций, выявившихся наиболее ярко в 2011–2012 гг. При подготовке статьи были также использованы эмпирические данные, полученные во время исследований церковно-приходской жизни в Московской, Вологодской, Кировской, Костромской, Ярославской, Нижегородской областях и Республике Алтай в период с 2006 по 2009 г.

Легитимация военно-оборонной риторики в официальных обращениях и изменение стратегии диалога церкви с обществом

Можно сказать, что реперной точкой в процессе широкого усвоения военно-оборонной риторики церковью как доминантного способа обращения к обществу явились заявления Патриарха и Высшего церковного совета РПЦ об «информационной стратегии, направленной против Церкви», «информационных атаках» и «врагах веры» как о некоем общественном явлении, особом в сравнении в предыдущими годами постсоветского возрождения православия [Обращение Высшего церковного совета.., 2012]. Напомним, что теме «защиты веры» от «врагов веры» было посвящено особое «молитвенное стояние», организованное Патриархом Кириллом 22 апреля 2012 г. перед храмом Христа Спасителя. В этот день самим Патриархом была легитимирована военно-оборонная риторика и позиция, предлагающая взгляд на общество через призму «друг – враг», «верный – предатель», когда Патриарх обозначил «предателями в рясах» тех священников, которые не пришли на «молитвенное стояние», и сказал, что «сегодня мы подверглись атаке гонителей – несопоставимой с тем, что было в прошлом» [Слово Святейшего Патриарха Кирилла.., 2012]. Вслед за Патриархом в течение 2012 г. медийные спикеры РПЦ МП, рядовые священнослужители и церковно-общественные деятели время от времени повторяли тезис об усилении нападок на церковь, а в итоге – о «войне против церкви», из чего была сформирована своего рода идеологема, усиливающая «черно-белое» восприятие церковно-общественных конфликтов и обостряющая бинарную оппозицию в обществе по принципу «друзья церкви – враги церкви». Такой принцип сделал невозможными или затруднительными нюансы, оговорки и вообще какой-либо многогранный взгляд на проблему в духе комплементарного ее рассмотрения. Призыв Патриарха Кирилла и официальная церковная позиция относительно активизации сил именно для «защиты церкви» так или иначе перенастроили православную среду с обычного социально-выжидательного и молитвенно-терпеливого настроя на активно-оборонительный, отчасти «наступательный».

Многие лидеры церковно-общественной миссии, церковно-общественные спикеры стали развивать тезис об «атаке на церковь» уже по-своему, в соответствии с личными культурными предпочтениями и вводить в обиход церковно-общественного языка категории из военно-оборонной риторики, смещая понятийный ряд церковно-общественного дискурса в сторону милитаристски окрашенного восприятия социальной реальности. Такое

смещение языка церкви означало усиление не только охранительной, «защитной» позиции, но и «наступательной». Стали выдвигаться предложения о создании разного рода церковно-общественных объединений и ассоциаций, обозначаемых в терминах военно-оборонного характера, своего рода «силовых подразделений» или формирований, состоящих из православных верующих.

Отражение «военно-оборонной» риторики на социальных инициативах церкви. Православный активизм

Одной из наиболее масштабных таких инициатив явился почин прот. Димитрия Смирнова – известного московского духовника, ответственного за связи церкви с силовыми ведомствами (он до последнего заседания Священного Синода Русской православной церкви возглавлял Синодальный церковный отдел по связям с Вооруженными Силами и правоохранительными органами, поэтому этот почин заслуживает отдельного рассмотрения). В июне 2012 г. протоиерей подготовил серию так называемых видеоблогпостов в своем видеоблоге, где выступил перед российской аудиторией с идеей организовать нечто вроде «народного ополчения» для защиты церкви и традиционных ценностей. Обращение сопровождалось совершенно конкретным девизом, взятым из перефразированной советской военной песни, недвусмысленно конкретизируя, какой именно «враг» церкви имеется в виду:

«Вставай, страна огромная,
Вставай на смертный бой!
С болотной силой темною,
С стоглавою ордой»
[Первое слово протоиерея Димитрия Смирнова.., 2012]

То есть оппозиция, обозначенная по названию «Болотной площади», была отождествлена с фашистами, напавшими на СССР. Конечно, это обращение выходило за рамки церковных предостережений Патриарха о необходимости воздерживаться от обобщений и конкретных обвинений, тем не менее оно воспринималось как созвучное тезису о «войне против Церкви» и резонировало с усилением военно-оборонной риторики в церковных кругах.

В рамках видеообращения о. Димитрий заявил о необходимости формирования групп мобильного реагирования, для чего было решено созвать съезд слушателей видеоблога о. Димитрия из разных российских регионов в количестве 1000 человек, желающих объединиться в организуемое о. Димитрием «народное ополчение». По словам священника, «народные ополченцы» рассматривались как своего рода «полк» или «батальон» (как выяснилось потом – был создан ОД – «Отдельный дивизион» – с той же эмблемой, что видеоблог о. Димитрия, где изображены две буквы «ОД», которые можно одновременно расшифровать и как «Отдельный дивизион», и как «Отец Димитрий»). Отмечалась задача обеспечить присутствие православных верующих в социальных сетях Facebook, Vkontakte, Twitter и т.д. Список желаемых навыков, ожидаемых от участников съезда, о. Димитрий начал с навыка «могу пострелять...». Отец Димитрий недвусмысленно заявил о необходимости финансовой базы для затеваемой социальной инициативы [Первое слово протоиерея Димитрия Смирнова.., 2012].

Кроме «Отдельного дивизиона», организованного прот. Димитрием Смирновым, летом 2012 г. о себе отчетливо заявило такое явление, как «православные дружины», ориентированные на защиту церкви и традиционных ценностей, разные группы казачества, ревнители, предпочитающие носить черные футболки с восьмиконечной звездой или с надписью «православие или смерть», а также «православные активисты» – относительно новая категория православных акторов, получившая развитие за последние 3–5 лет. Все перечисленные категории православной общественности мыслят себя в рамках военно-ориентированного сознания. Так, например, наименования, которые являются наиболее привлекательными для активистов из движения, возглавляемого Дмитрием Цорионовым (известным как Энтео), опять выдают те же «воинственные» предпочтения и усвоение «милитаристского» языка – теперь уже обращенные к мирянской церковной среде, главным образом к образованной молодежи. Слова, которые Энтео предложил для возможного наименования его движения и которые обсуждались вплоть до весны 2013 г., говорят сами за себя: «Фронт православного сопротивления», «Фронт православного освобождения», «Союз православного сопротивления», «Фронт пакибытия», «Коалиция православного освобождения» и т.п. Тот факт, что движение в итоге получило название, не связанное напрямую с воинственными смыслами, не отменяет предыстории и самого по себе умонастроения, предполагавшего милитаристские названия.

Очевидно, что в церковной культуре происходит смещение понятийного ряда в сторону милитаристски окрашенных образов, предпочтительными оказываются именно категории из военно-оборонной риторики. Они не только осложняют диалог церкви и общества, но и имеют этико-

поведенческое значение для самих православных верующих, формируя внутренний настрой, иерархию предпочтений и специфику социализации. Смещение понятийного ряда в церковно-общественной проповеди делает язык церкви менее диалогичным, способствуя поляризации общественного сознания – российское общество делится на тех, кто усваивает церковную социокультурную парадигму в современном варианте, и на тех, кто отказывается безапелляционно следовать этой парадигме. В число последних попадают отнюдь не только антиклерикально настроенные россияне, но и те православные верующие, которые склонны к самокритике и рефлексии по поводу церковно-общественной стратегии.

Литература

Верховский А. Идеология Патриарха Кирилла, методы ее продвижения и ее возможное влияние на самосознание Русской православной церкви // Sova-Center.Ru. 17.10.2012. <http://www.sova-center.ru/religion/publications/2012/10/d25570/)

Доктрина-77 Ивана Охлобыстина. Полный текст + Видео // Pravmir.Ru. 13.09.2011. <http://www.pravmir.ru/doktrina-77-ivana-oxlobystina-polnyj-tekst/>

Обращение Высшего церковного совета Русской православной церкви от 3 апреля 2012 г. // Patriarchia.Ru. <http://www.patriarchia.ru/db/text/2133260.html>

Первое слово протоиерея Димитрия Смирнова к участникам блога, или Вставай, страна огромная... // Мультимедийный блог протоиерея Димитрия Смирнова. 01.06.2012. <http://www.dimitrysmirnov.ru/blog/cerkov-11389/>

Слово Святейшего Патриарха Кирилла на заседании Высшего церковного совета 3 апреля 2012 г. // Patriarchia.Ru. <http://www.patriarchia.ru/db/text/2135410>

Слово Святейшего Патриарха Кирилла перед началом молебна в защиту веры, поруганных святынь, Церкви и ее доброго имени // Patriarchia.Ru. <http://www.patriarchia.ru/db/text/2177868.html>

Тарабукина А.В. Фольклор и культура прицерковного круга: дис. ... канд. филолог. наук. СПб., 2000.

Обухов А. Ядерное оружие и христианская этика // Religare.Ru. 08.02.2007. <http://www.religare.ru/2_38055.html>

Холмогоров Е. Атомное православие // Русский обозреватель. 31.08.2008. <http://www.rus-obr.ru/idea/594>

Чаплин Вс., прот. Исток конфликта – не в ядерном оружии, но в грехе властолюбия // Religare.Ru. 08.02.2007. <www.religare.ru/2_38058.html>

Д.Ю. Куракин

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»

ГРАНИЦЫ ПОРЯДКА: К КУЛЬТУР-СОЦИОЛОГИЧЕСКОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ АНАЛИЗА СИНГУЛЯРНОСТЕЙ

Порядок и сингулярность в социологическом объяснении

В социологии есть старая методологическая дилемма, восходящая к спорам о методе в социальных науках. Ее суть состоит в том, что социология как наука, приоритетным объектом которой являются социальные группы, а приоритетным предметом – социальный порядок, ориентирована на эмпирическое выявление регулярностей и анализ разного рода порядков: социальных, культурных, структурных и т.д. Однако, с другой стороны, социальная жизнь состоит из отдельных событий, каждое из которых уникально. Следовательно, «естественным» объектом социологического анализа являются сингулярности. Отстаивая первую позицию, Г.С. Батыгин в свое время сформулировал емкое методологическое кредо: «сингулярности молчат» [Батыгин, 1995, с. 40–45]. В данной работе представлены результаты теоретического исследования, цель которого – заставить сингулярности «говорить», с опорой на методологические ресурсы культурсоциологии. При этом поставленная задача не подразумевает отказа от анализа порядков социальной жизни в пользу описания индивидуальных случаев. Напротив, сингулярность выступает в качестве источника информации о порядке. Чтобы это стало возможным, мы сосредоточиваем внимание на конкретном виде сингулярностей: сбоях в течении социальной жизни.

Социальный порядок сам по себе ненаблюдаем: выводы о его существовании делаются на основе анализа эмпирически зафиксированных событий. Традиционный подход к выявлению порядка состоит в анализе регулярностей: когда совокупность наблюдений частных случаев обнаруживает общие черты, они рассматриваются как проявления порядка. Однако есть и другой способ получить информацию о социальном порядке: сфокусироваться на сбоях в рутинах социальной жизни. Наиболее известной реализацией это-

го общеметодологического принципа является анализ парафазий, осуществленный З. Фрейдом [Фрейд, 1997]. Он показал, что во многих случаях анализ этих сбоев – единственный эмпирический ключ к скрытым психическим структурам. Вскрытый им парадокс состоит в том, что ровное течение жизни делает абсолютно ненаблюдаемыми наиболее важные факторы, управляющие этим течением. И чтобы выявить лежащий за ними порядок, необходимо обнаружить и проанализировать случай его нарушения.

Такая методология отнюдь не связана с психоанализом и ее использование не подразумевает какой-либо содержательной преемственности по отношению к его положениям. В социологии этот принцип также неоднократно успешно применялся. Одним из наиболее известных связанных с ним исследований является анализ оговорок ведущих радиопередач, осуществленный И. Гофманом [Goffman, 1981]. Смыслы и фреймы, стоящие за коммуникацией, ненаблюдаемы напрямую. Любое высказывание обретает смысл в контексте всей языковой системы, в метафорических и метонимических отношениях. Кроме того, оно определяется и другим контекстом – ситуацией говорения и структурой коммуникации. Все это может быть скрыто от наблюдателя в реальной речевой ситуации. В тот момент, когда происходит оговорка и последующая коррекция со стороны говорящего, скрытое становится явным, и наблюдатель, имеющий на вооружении метод анализа такого рода сингулярных событий, может реконструировать характеристики ситуации, проистекающие из формата коммуникации, и имплицитные смысловые связи. Что еще более важно, анализ оговорок и исправлений в случае столь специфического режима коммуникации, как речь радиоведущих, проливает свет на свойства повседневной коммуникации, которые в отсутствие столь специфического рассмотрения вполне могли бы остаться в тени [Corsaro, 1983].

Трансгрессия

Методологический потенциал культурсоциологии в отношении анализа сбоев связан в первую очередь с понятием трансгрессии. Трансгрессия, или неконвенциональное нарушение социально значимых границ, отделяющих сакральные области жизни от профанных, является исключительно важным эмпирическим источником информации о социальном порядке. Это обусловлено тем, что именно трансгрессия и ее наблюдаемые эффекты зачастую позволяют обнаружить скрытые и ненаблюдаемые социальные структуры и границы. В данной работе мы анализируем теоретические ресурсы культурсоциологии, позволяющие анализировать сбои в течении социальной жизни и, таким образом, получать эмпирически подтвержденное знание о со-

циальном порядке и его символических структурах, а также приводим ряд иллюстраций из таких областей социальной жизни, как политика, искусство и телесность.

Центральную роль в арсенале объяснительных схем культурсоциологии играет реконструкция бинарных оппозиций, структурирующих любой дискурс и определяющих коллективное восприятие, будь то политический дискурс с его предписывающими нормативами и стандартами, искусство с его эстетическими конвенциями или повседневная жизнь со свойственными ей представлениями о нормальном и ненормальном. Эти оппозиции восходят к исходной дихотомии «сакральное – профанное». Основой для этих концептуальных построений служит теория сакрального, разработанная Э. Дюркгеймом в его классическом труде «Элементарные формы религиозной жизни» [Durkheim, 1995] и нескольких других работах. Дюркгейм показал, каким образом и почему оппозиция «сакральное – профанное» оказывается столь влиятельной, как в социальной жизни образуются сакральные объекты и как они связаны с коллективным и индивидуальным действием.

Взяв на вооружение теорию сакрального Дюркгейма и усилив ее некоторыми более поздними разработками [Дуглас, 2000; Кайуа, 2003; Тэрнер, 1983], Дж. Александер и его последователи разрабатывают аналитический аппарат «сильной программы» культурсоциологии [Александер, Смит, 2010; Куракин, 2010]. С опорой на реконструкцию сакральных и профанных культурных кодов они изучают самые разные явления и процессы: исторические события [Смит, 2008], актуальные политические события современности [Alexander, 2004a, 2011; Eyerman, 2008], искусство [Eyerman, 2006], технику [Alexander, 1992] и многое другое.

В большинстве указанных работ понятие трансгрессии не используется, и речь идет о стабильных структурах бинарных оппозиций, которые снова и снова воспроизводят себя в отдельных событиях социальной жизни. Мы постараемся показать, что практически во всех случаях реконструкция этих (в каких-то случаях более, в каких-то менее) стабильных структур возможна исключительно благодаря анализу сбоев, что в рамках теории сакрального соответствует событиям трансгрессии.

Гражданское общество и исследования политических событий

Наиболее важные работы, в которых производится реконструкция и анализ глубинных культурных кодов гражданского общества, связаны с выраженно трансгрессивными событиями: Холокост [Alexander, 2004b; Giesen,

2004], «Уотергейт» [Alexander, 1988], трагедия 11 сентября [Alexander, 2004a], убийство Тео ван Гога [Eyerman, 2008] и др. Это отнюдь не случайно. Ровное течение социальной жизни скрывает свои культурные основания: они либо фигурируют как само собой разумеющиеся, либо вовсе не тематизированы в публичном дискурсе.

Примечательно, что это обстоятельство принципиально отличает исследования современного мира, тяготеющие к антропологическим методам и теориям[1], от своих прототипов – «парадигмальных» антропологических штудий. Последние, как правило, ориентированы на кропотливую фиксацию рутин и поиск стоящих за ними регулярных структур. Это связано с тем, что сакральное в современном мире приобретает другие формы и динамику, нежели в первобытных обществах[2]. В наиболее простых с точки зрения структуры человеческих сообществах сакральные объекты стабильны, границы между сакральным и профанным максимально прояснены и отношения с ними детально регламентированы обрядами и обычаями. В современном мире сакральные объекты нестабильны и отнюдь не всегда явлены в ясном виде: они ускользают от наблюдения[3].

Уотергейтский скандал, разразившийся в США в начале 1970-х в результате взлома штаб-квартиры Демократической партии, является типичным примером обозначенной закономерности. Дискурс гражданского общества, структурированный бинарными кодами, а также значимые смысловые факторы контекста (символы противостояний и политических напряжений 1960-х) являют себя не в регулярностях социальной и политической жизни, а, напротив, в мощнейшем сбое этих регулярностей – развернувшемся скандале. Скрытые смыслы политической жизни проявляются в этой коллизии не только для внешнего наблюдателя – социолога, анализирующего происходящее много лет спустя, но и для самих действующих. В результате формируется моральное единство, характеризующееся колоссальным эмоциональным вовлечением, консенсус, объединяющий тех, кто еще вчера был равнодушен или вовлечен в локальные противостояния. Трансгрессия, таким образом, оказывается именно способом проявления, актуализации имплицитных основ социальной жизни.

---

[1] А культурсоциология именно такова – и в части концептуальной, и в части методологической преемственности.

[2] Более подробно эта линия аргументации развернута и обоснована в работе [Куракин, 2011b].

[3] Одна из важных проблематизаций приложения теории сакрального, разработанной Дюркгеймом, к современной жизни развернута в работе [Pickering, 2001].

Более того, на уровне методологических приемов мы обнаружим это не только в работах, непосредственно сфокусированных на трансгрессивных событиях. Целый ряд работ культурсоциологов, посвященных социальной жизни современной Америки, восходят к работе Дж. Александера и Ф. Смита о дискурсе гражданского общества [Alexander, Smith, 2003]. В этой основополагающей работе Александер и Смит производят масштабную реконструкцию глубинных культурных кодов, лежащих в основе американской культуры. Для этого они предпринимают исторические изыскания и анализируют события на протяжении практически всей двухсотлетней истории американской демократии. Подчеркнем, что речь идет о реконструкции структур, одним из фундаментальных свойств которых, как утверждается, является их стабильность. Однако и в этом случае наиболее информативными оказываются сбои в течении событий, случаи разрушения солидарности и консенсуса и публичные скандалы. Детально анализируя динамику развития «Банковской войны», скандала с месторождением Типот-Дом и другие политические баталии, авторы реконструируют те самые глубинные структуры, на которые противоборствующие стороны опираются, чтобы выиграть эти моральные поединки. Стратегии, к которым они прибегают, и исход столкновений, являются главными источниками информации о полагаемых инертными культурных кодах.

Среди других примеров, иллюстрирующих выдвинутый нами тезис, стоит упомянуть культурсоциологические исследования в сфере телесности [Куракин, 2011a] и искусства [Куракин, 2011b]. Во всех перечисленных и многих других случаях анализ единичных событий, выстроенный на основе понятия трансгрессии, ведет к существенному усилению методологического потенциала исследований современной культуры.

Литература

Александер Д., Смит Ф. Сильная программа в культурсоциологии: Элементы структурной герменевтики / пер. с англ. С. Джакуповой под ред. Д. Куракина // Социологическое обозрение. 2010. № 9 (2). С. 11–30.

Батыгин Г.С. Лекции по методологии социологического исследования. М.: Аспект-Пресс, 1995.

Дуглас М. Чистота и опасность / пер. с англ. Р. Громовой под ред. С. Баньковской; вступ. ст. и ком. С. Баньковской. М.: «КАНОН-пресс-Ц», «Кучково поле», 2000.

Кайуа Р. Миф и человек. Человек и сакральное / пер. с фр. С.Н. Зенкина. М.: ОГИ, 2003.

Куракин Д. «Сильная программа» в культурсоциологии: историко-социологические, теоретические и методологические комментарии. Послесловие редактора спецвыпуска // Социологическое обозрение. 2010. № 9 (2). С. 155–178.

Куракин Д. Модели тела в современном популярном и экспертном дискурсе: к культурсоциологической перспективе анализа // Социологическое обозрение. 2011a. № 10 (1–2). С. 56–74.

Куракин Д. Ускользающее сакральное: проблема амбивалентности сакрального и ее значение для «сильной программы» культурсоциологии // Социологическое обозрение. 2011b. № 10 (3). С. 41–70.

Смит Ф. Рассуждения о гильотине: карательная техника как миф и символ / пер. с англ. И. Тартаковской под ред. Д. Куракина // Социологическое обозрение. 2008. № 7 (2). С. 3–23.

Тэрнер В. Символ и ритуал / сост., вступ. ст. и пер. с англ. В.А. Бейлиса. М.: Главная редакция восточной литературы издательства «Наука», 1983.

Фрейд З. Психопатология обыденной жизни. СПб.: Алетейя, 1997.

Alexander J.C. Culture and Political Crisis: Watergate and Durkheimian Sociology // Durkheimian Sociology: Cultural Studies / J.C. Alexander (ed.). Cambridge University Press, 1988. P. 187–224.

Alexander J.C. The Promise of a Cultural Sociology: Technological Discourse and the Sacred and Profane Information Machine // Theory of Culture / R. Munch, N. J. Smelser (eds.). Berkeley: University of California Press, 1992. P. 293–323.

Alexander J.C. From the Depths of Despair: Performance and Counter-Performance on September 11th // Sociological Theory. 2004a. No. 22 (1). P. 88–105.

Alexander J.C. On the Social Construction of Moral Universals: The «Holocaust» from War Crime to Trauma Drama // Cultural Trauma and Collective Identity. Berkeley: University of California Press, 2004b. P. 196–263.

Alexander J.C. Performative Revolution in Egypt: An Essay in Cultural Power. Bloomsbury USA, 2011.

Alexander J C., Smith P. The Discourse of American Civil Society // The Meanings of Social Life: A Cultural Sociology. N. Y.: Oxford University Press, 2003. P. 121–154.

Corsaro W.A. Book Review: Forms of Talk. By Erving Goffman // American Journal of Sociology. 1983. No. 89 (1). P. 220–223.

Durkheim E. The Elementary Forms of Religious Life / transl. and with introd. by K.E. Fields. N. Y.: The Free Press, 1995.

Eyerman R. Toward a Meaningful Sociology of the Arts // Myth, Meaning, and Performance: Toward a New Cultural Sociology of the Arts / R. Eyerman, L. Mccormick (eds.). Paradigm Publishers, 2006. P. 13–34.

Eyerman R. The Assassination of Theo van Gogh: From Social Drama to Cultural Trauma (Politics, History, and Culture). Durham and London: Duke University Press, 2008.

Giesen B. The Trauma of Perpetrators: the Holocaust as the Traumatic Reference of German National Identity // Cultural Trauma and Collective Identity. University of California Press, 2004. P. 112–154.

Goffman E. Radio-talk: A Study of the Ways of Our Errors // Forms of Talk. Philadelphia: University of Pennsylvania Press, 1981. P. 197–330. <http://www.questia.com/PM.qst?a=o&d=9490461>

Pickering W.S.F. The Eternality of the Sacred: Durkheim's Error? // Emile Durkheim. Critical Assessment of Leading Sociologists (third series) / W.S.F. Pickering (ed.). L.: Routledge, 2001. P. 103–122.

Н.М. Лебедева,
Л.К. Григорян

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»

МЕДИАТИВНАЯ РОЛЬ ИМПЛИЦИТНЫХ ТЕОРИЙ ИННОВАТИВНОСТИ ВО ВЛИЯНИИ ЦЕННОСТЕЙ НА ОТНОШЕНИЕ К ИННОВАЦИЯМ[1]

Инновативность в самом общем смысле может быть определена как способность к адаптации новых идей и использованию их на практике, развитию новых продуктов [Styhre, Börjesson, 2006; Rogers, 2003]. Некоторые авторы понимают под инновативностью способность субъекта черпать идеи вне существующей системы и привносить их вовнутрь, а также умение эффективно представлять эти идеи перед публикой [Grewal, 2000; Larsen, Wetherbe, 1999].

Креативность часто представляют как необходимый элемент инновативности: новатор – человек, обладающий развитыми креативными способностями, который может генерировать новые идеи, а также реализовывать их на практике [West, 2004]. Таким образом, креативность предшествует инновациям, эти два понятия тесно взаимосвязаны и конечным продуктом креативного поведения будет появление инноваций.

Существует ряд доказательств, что культуры могут стимулировать либо подавлять креативность. Культуры, способствующие креативности больше, чем другие, были названы «креативогенными» (creativogenic) [Arieti, 1976]. Возникает вопрос: что делает культуры стимулирующими или подавляющими креативность и инновативность личности? На наш взгляд, это ценности и имплицитные теории креативности и инновативности, укорененные в культуре. Имплицитные теории проистекают из индивидуальных систем верований, коренящихся в сознании представителей той или иной культуры, и служат для формирования стандартов оценки своего и чужого поведения, яв-

[1] Данная статья подготовлена в рамках Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ в 2013 г. (Международная лаборатория социокультурных исследований).

ляясь основой для систем образования и формирования навыков [Sternberg, 1985].

Существует довольно много исследований имплицитных теорий креативности в различных культурах [Seng et al., 2008; Chan, Chan, 1999; Leung, Morris, 2001] и крайне мало исследований имплицитных теорий инновативности и влияния культуры на отношение к инновациям. В частности, было показано, что поддержка инноваций в Турции меняется в зависимости от контекста: они приветствовались в сфере работы, науки и технологии, но отвергались в сфере семейных и межличностных отношений [Oner, 2000], что отражало страх разрушения традиционных ценностей турецкой культуры посредством инноваций.

Отношение к инновациям во многом обусловлено культурными ценностями. Н.М. Лебедевой было проведено эмпирическое исследование на студенческих выборках в России, Канаде и Китае, в ходе которого были выявлены межкультурные и гендерные различия в ценностных приоритетах студентов трех стран [Лебедева, 2009; Lebedeva, Schmidt, 2012]. Результаты корреляционного, множественного регрессионного анализов и мультигруппового структурного моделирования позволили подтвердить гипотезу о том, что ценности открытости изменениям способствуют позитивным установкам по отношению к инновациям, а ценности сохранения – препятствуют. Эти результаты согласуются с данными зарубежных исследований [Dollinger et al., 2007] и свидетельствуют о близком к универсальности характере этой взаимосвязи.

Поскольку исследования имплицитных теорий инновативности (ИТИ) не проводились ни в России, ни в других странах, в 2010–2011 гг. нами было проведено кросскультурное исследование имплицитных теорий инновативности на трех этнокультурных выборках россиян: русские, тувинцы и представители народов Северного Кавказа (ингуши и чеченцы). В этом исследовании впервые были выделены так называемые «индивидуальные» (ориентированные на индивида) и «социальные» (ориентированные на группу) имплицитные теории инновативности. Были обнаружены межкультурные различия в имплицитных теориях инновативности: у русских более выражены индивидуальные теории инновативности, у респондентов из Северного Кавказа и Тувы – социальные [Лебедева, 2012; Lebedeva, Grigoryan, 2013].

В данной работе мы попытаемся прояснить, какую роль играют имплицитные теории инновативности во влиянии ценностей на отношение к инновациям.

Общая гипотеза исследования: ценности индивидов влияют на их отношение к инновациям напрямую и через имплицитные теории инновативности (ИТИ), и это влияние различается в разных культурах.

Частные гипотезы:

Ценности сохранения негативно влияют на отношение к инновациям во всех культурах.

Ценности открытости изменениям позитивно влияют на отношение к инновациям во всех культурах.

Социальные и индивидуальные ИТИ влияют на отношение к инновациям, и это влияние модерируется культурой.

Влияние индивидуальных ценностей на отношение к инновациям опосредовано имплицитными теориями инновативности, и опосредующая роль социальных и индивидуальных ИТИ модерируется культурой.

Цели исследования: выявить прямое и опосредованное имплицитными теориями инновативности влияние ценностей на отношение к инновациям в кросскультурном сопоставлении.

Методика

Участники исследования: студенты вузов и учителя средних школ, представители трех этнокультурных групп: русские (Москва, Новокузнецк), народы Северного Кавказа (ингуши, чеченцы – Северо-Кавказский федеральный округ), тувинцы (Республика Тыва). Общий объем выборки – 801 человек. Женщины составляют 81% выборки, медиана по возрасту – 23, с размахом от 17 до 69 лет.

Методы исследования: социально-психологический опрос с применением следующих методик:

1. Модифицированная методика ACL (Adjective Check List) или «Контрольный список прилагательных» [Runco et al., 1993] для измерения качеств, необходимых новаторам.

2. Авторская методика «Инновативные качества личности» [Лебедева, Татарко, 2009], измеряющая установки по отношению к инновациям через оценку собственной инновативности.

3. Ценностный опросник Ш. Шварца (Schwartz Value Survey (SVS57)), переведенный на русский язык и адаптированный в России [Лебедева, 2001].

Результаты

Для проверки предположения, что имплицитные теории инновативности по-разному опосредуют влияние ценностей на установки по отношению к инновациям в разных по уровню модернизации типах культур, мы сфор-

мировали из наших респондентов две уравненные по количеству и разные по базовым культурным характеристикам выборки: представители более модернизированной культуры (русские) и представители более традиционных культур (ингуши, чеченцы, тувинцы). Для наших целей наиболее важными характеристиками данных групп являются различия в ценностях сохранения и открытости изменениям, различия в выраженности социальных и индивидуальных ИТИ, а также различия в отношении к инновациям. Для оценки значимости различий в ценностях использовались два критерия: *T*-критерий Стьюдента и *U*-критерий Манна – Уитни. Оба теста показали одинаково значимые различия. Для оценки размера эффекта использовался коэффициент *d* Коэна (эффект считается большим, если $d > 0{,}50$). Этот показатель также свидетельствует о существенных различиях двух исследуемых культурных групп по ценностям сохранения ($d = 0{,}66$) и открытости изменениям ($d = 0{,}54$): в традиционных культурах сильнее выражены ценности сохранения, тогда как в модернизированной русской культуре – ценности открытости изменениям.

Для сравнения двух групп по выраженности индивидуальных и социальных ИТИ, а также по степени позитивности отношения к инновациям, мы использовали технику сравнения латентных средних в программе MPlus. Результаты сравнения показывают, что хотя по отношению к инновациям две группы значимо не отличаются (–0,019), по выраженности двух типов ИТИ различия между ними значимы (–0,216*** и 0,604*** для индивидуальных и социальных ИТИ соответственно). Таким образом, индивидуальные ИТИ сильнее выражены в более модернизированной русской культуре, тогда как социальные ИТИ – в более традиционных культурах.

Для проверки основной гипотезы об опосредующей роли имплицитных теорий инновативности во влиянии ценностей на отношение к инновациям было применено моделирование структурными уравнениями. Была протестирована модель частичной медиации, когда предполагается также прямое влияние ценностей на отношение к инновациям (согласно гипотезам исследования). Тестируемая модель показана на рис. 1.

Так как модель тестировалась на двух культурных группах, было протестировано наличие метрической инвариантности модели для двух групп. В табл. 1 приведены показатели по базовой модели и модели метрической инвариантности. Для проверки инвариантности использовался тест различия между показателями CFI: значимыми считаются различия больше 0,01 ($\Delta CFI > 0{,}01$).

Приведенные показатели позволяют утверждать, что данная модель отражает структуру эмпирических данных ($1 < CMIN/DF < 3$, $CFI > 0{,}90$, $RMSEA < 0{,}05$), т.е. общая гипотеза исследования подтверждена. Также было

подтверждено наличие метрической инвариантности (ΔCFI < 0,01). В табл. 2 приведены стандартизированные коэффициенты регрессионных связей между основными переменными для двух культурных групп.

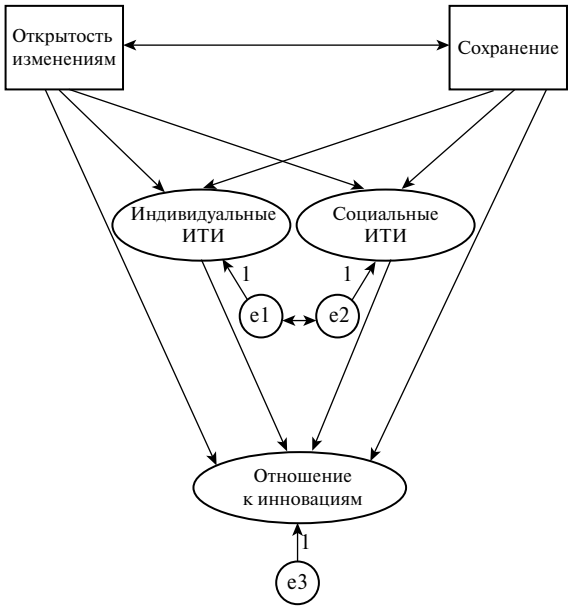


Рис. 1. Тестируемая модель частичной медиации влияния ценностей на отношение к инновациям имплицитными теориями инновативности

Таблица 1. Тестирование метрической инвариантности модели

	χ^2	Df	P-value	CMIN/DF	CFI	ΔCFI	RMSEA
Модель 1	419,337	236	0,000	1,777	0,946		0,032
Модель 2	452,937	249	0,000	1,819	0,939	0,007	0,033

Результаты анализа свидетельствуют о наличии некоторых универсальных связей в данной модели. Так, ценности открытости изменениям в обеих культурных группах значимо позитивно влияют на отношение к инновациям (что подтверждает гипотезу 2). Ценности сохранения имеют значимое негативное влияние на отношение к инновациям в более модернизированной русской культуре, и также негативное, но незначимое влияние в более тради-

Таблица 2. Стандартизированные коэффициенты регрессионных связей в модели для двух типов культур

	Модернизированная культура	Традиционная культура
Ценности сохранения → Отношение к инновациям	**–0,211****	–0,050
Ценности открытости изменениям → Отношение к инновациям	0,500***	0,252**
Индивидуальные ИТИ → Отношение к инновациям	–0,052	**0,325*****
Социальные ИТИ → Отношение к инновациям	**0,302*****	–0,098
Ценности сохранения → Социальные ИТИ	**0,358*****	**0,242*****
Ценности сохранения → Индивидуальные ИТИ	0,007	–0,102
Ценности открытости изменениям → Социальные ИТИ	0,118	0,052
Ценности открытости изменениям → Индивидуальные ИТИ	0,056	0,073

ционных культурах (т.е. гипотеза 1 подтверждается только частично – данная связь не универсальна, культура имеет здесь модерирующий эффект). Обнаруженный эффект имплицитных теорий инновативности подтверждает гипотезу о том, что социальные и индивидуальные ИТИ влияют на отношение к инновациям, и это влияние различно в разных культурах (гипотеза 3). В частности, был обнаружен интересный факт зеркальности паттернов взаимосвязи в двух культурах: в более модернизированной культуре социальные ИТИ имеют значимое позитивное влияние на отношение к инновациям, тогда как индивидуальные ИТИ – незначимое негативное; в более традиционных культурах, наоборот, индивидуальные ИТИ имеют значимое позитивное влияние, тогда как социальные ИТИ – незначимое негативное влияние.

Последний и самый важный вопрос нашего исследования: выполняют ли имплицитные теории инновативности медиативную (опосредующую роль) в связи между ценностями и отношением к инновациям, могут ли они трансформировать это влияние? В табл. 3 приведены все прямые и непрямые влияния ценностей на отношение к инновациям, а также общий эффект всех заложенных в модели предикторов.

Итак, в случае с ценностями сохранения ИТИ действительно имеют трансформирующую силу: в более модернизированной культуре социальные ИТИ (табл. 2) трансформируют негативное влияние ценностей сохранения

на отношение к инновациям в позитивное, и сила этой трансформации достаточна, чтобы сделать общий негативный эффект ценностей сохранения незначимым (рис. 2).

Таблица 3. Стандартизированные коэффициенты прямого и опосредованного влияния ценностей на отношение к инновациям в разных типах культур

	Модернизированная культура	**Традиционная культура**
Ценности сохранения → Отношение к инновациям (общий эффект)	–0,104	–0,107
Ценности сохранения → Отношение к инновациям (прямое влияние)	**–0,211****	–0,050
Ценности сохранения → Отношение к инновациям (опосредованное влияние)	**0,108****	–0,057
Ценности открытости изменениям → Отношение к инновациям (общий эффект)	**0,533*****	**0,270*****
Ценности открытости изменениям → Отношение к инновациям (прямое влияние)	**0,500*****	**0,252*****
Ценности открытости изменениям → Отношение к инновациям (опосредованное влияние)	0,033	0,019

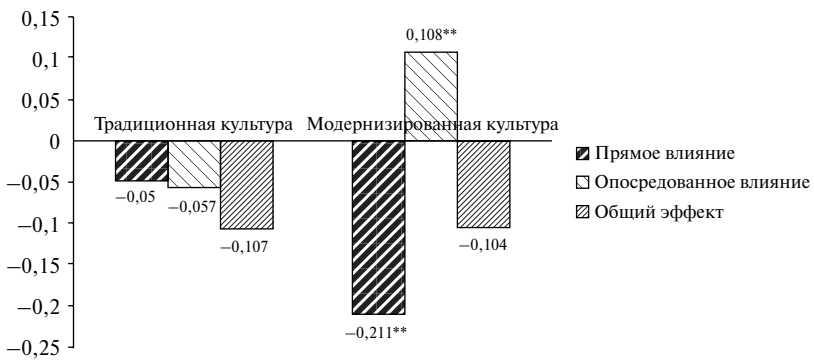


Рис. 2. Стандартизированные регрессионные коэффициенты прямого (и опосредованного социальными ИТИ) влияния ценностей сохранения на отношение к инновациям в разных типах культур

Что касается ценностей открытости изменениям, то здесь опосредующая роль ИТИ незначима: они лишь немного усиливают позитивный эффект этих ценностей на отношение к инновациям.

Таким образом, имплицитные теории инновативности действительно являются важными медиаторами связи между ценностями и отношением к инновациям, и данная опосредующая роль модерируется культурой (трансформирующая функция социальных ИТИ обнаружена только в более модернизированной культуре), т.е. гипотеза 4 подтвердилась.

Обсуждение результатов

Итак, в нашем исследовании была протестирована модель влияния индивидуальных ценностей на отношение к инновациям, опосредованного представлениями о качествах, необходимых новатору (имплицитными теориями инновативности) в двух разных по уровню модернизации этнокультурных выборках: представители более модернизированной культуры (русские) и представители более традиционных культур (ингуши, чеченцы, тувинцы). Модернизация культуры способствует динамике ценностных предпочтений ее носителей от полюса сохранения к полюсу открытости изменениям. Сравнение средних с использованием различных критериев показало, что у представителей более модернизированной культуры (русских) действительно значимо сильнее выражены ценности открытости изменениям, тогда как у представителей более традиционных культур (народов Северного Кавказа и Тувы) – ценности сохранения. Различия в выделенных нами ранее с помощью эксплораторного и конфирматорного факторного анализа двух блоках имплицитных теорий инновативности – «индивидуальных» (открытость новому, изобретательность, энтузиазм, склонность к риску, воображение, высокая мотивация, оптимизм) и «социальных» (почитание авторитетов, честность, доверие людям) [Лебедева, 2012] – проверялись с помощью сравнения латентных средних. Результаты показали, что представители более модернизированной культуры склонны представлять себе новатора как обладающего «индивидуалистичными» характеристиками, тогда как представители традиционных культур значимо больше приписывают новатору «социальные» (социально одобряемые) качества.

Для проверки основной гипотезы исследования была протестирована модель частичной медиации влияния ценностей на отношение к инновациям имплицитными теориями инновативности. Результаты показали, что данная модель отражает структуру эмпирических данных. Также была доказана метрическая инвариантность модели для двух исследуемых культурных

групп. Эти результаты позволили нам сравнивать регрессионные связи между переменными у двух групп. Было обнаружено, что как прямое, так и опосредованное ИТИ влияние ценности открытости изменениям на отношение к инновациям является позитивным и значимым в обеих культурных группах. Ценности сохранения универсальны только в направлении своего прямого влияния на отношение к инновациям: в обеих культурных группах это влияние оказалось негативным. Однако паттерны взаимосвязей здесь сложнее. Во-первых, негативное влияние ценностей сохранения на отношение к инновациям является значимым только в более модернизированной русской культуре, в более традиционных культурах оно незначимо. Во-вторых, при опосредующей роли социальных ИТИ влияние данной ценности может трансформироваться в позитивное, о чем будет сказано ниже.

Исследование показало, что влияние имплицитных теорий инновативности на отношение к инновациям модерируется культурой. Паттерны взаимосвязей этих переменных в двух изучаемых культурах зеркально отражают друг друга: в более модернизированной культуре значимое позитивное влияние имеют социальные ИТИ, которые в этой культуре менее выражены, и наоборот, в более традиционных культурах значимое позитивное влияние имеют индивидуальные ИТИ, которые, в свою очередь, менее характерны для этих традиционных культур. Одним из объяснительных механизмов этого эффекта может послужить так называемая гипотеза ценностной значимости недостающего (A Scarcity Hypothesis), предложенная Р. Инглхартом [Inglehart, 1997]. Согласно данной гипотезе, наибольшую субъективную ценность для человека имеет то, чего *относительно* не хватает. Вероятно, это объясняет тот факт, что наиболее сильное влияние на отношение к инновациям оказывает образ новатора, который не является типичным для культурной среды, окружающей человека.

С помощью этой же гипотезы можно объяснить полученный в исследовании эффект трансформации негативного влияния ценностей сохранения на отношение к инновациям в позитивное, при опосредующей роли социальных ИТИ. Для более модернизированной культуры социальные ИТИ являются тем «недостающим» звеном, которое позволяет принимать инновации людям, разделяющим ценности сохранения, которым важно видеть в новаторе такие черты, как честность, доверие и почитание авторитетов. Таким образом, несмотря на то, что ценности сохранения препятствуют принятию инноваций (и это универсально во всех культурах), социальные ИТИ способствуют представлениям о новаторе как о социально желательном персонаже, что и оказывается важным «недостающим» звеном для принятия инноваций, способным изменить отношение к ним на прямо противоположное. Данного эффекта не наблюдается в традиционных культурах, где ценности сохра-

нения и социальные ИТИ доминируют, являются типичными, а значимое влияние оказывают «недостающие» индивидуальные ИТИ.

В заключение следует отметить, что в данном исследовании впервые выявлялись имплицитные теории инновативности у разных культурных групп российского социума. Была показана модель влияния ценностей через имплицитные теории инновативности на установки по отношению к инновациям. В исследовании показано, как ценности сохранения, обычно препятствующие инновациям, могут трансформироваться через имплицитные теории инновативности в поддерживающие инновации. Представления о том, что новатор должен обладать социально ориентированными качествами личности (доверие людям, честность, почитание авторитетов), может способствовать принятию инноваций, и это важно учитывать при планировании и внедрении инноваций в разных регионах России.

Литература

Лебедева Н.М. Ценностно-мотивационная структура личности в русской культуре // Психологический журнал. 2001. Т. 22. № 3. С. 26–36.

Лебедева Н.М. Ценности и отношение к инновациям: межкультурные различия // Психологический журнал. 2009. № 6. С. 81–92.

Лебедева Н.М., Татарко А.Н. Методика исследования отношения личности к инновациям // Альманах современной науки и образования. Педагогика, психология, социология и методика их преподавания. 2009. № 4 (23) Ч. 2. С. 89–96.

Лебедева Н.М. Имплицитные теории инновативности: межкультурные различия // Психология. Журнал ВШЭ. 2012. Т. 9. № 2. С. 89–106.

Arieti S. Creativity: The Magic Synthesis. N. Y.: Basic Books, 1976.

Chan D.W., Chan L. Implicit Theories of Creativity: Teachers' Perceptions of Student Characteristics in Hong Kong // Creativity Research Journal. 1999. No. 12 (3). P. 185–195.

Dollinger S., Burke P., Gump N. Creativity and Values // Creativity Research Journal. 2007. No. 19. P. 91–103.

Grewal R., Mehta R., Kardes F.R. The Role of the Social-Identity Function of Attitudes in Consumer Innovativeness and Opinion Leadership // Journal of Economic Psychology. 2000. Vol. 21. No. 3. P. 233–252.

Inglehart R. Modernization and Postmodernization: Cultural, Economic and Political Change in 43 Societies. Princeton: Princeton University Press, 1997.

Larsen T.J., Wetherbe J.C. An Exploratory Field Study of Differences in Information Technology use Between More- and Less-Innovative Middle Managers // Information & Management. 1999. Vol. 36. No. 2. P. 93–108.

Lebedeva N., Schmidt P. Values and Attitudes Towards Innovation among Canadian, Chinese and Russian Students // National Research University Higher School of Economics Research Paper Series. 2012. <http://ssrn.com/abstract=2008139>

Lebedeva N., Grigoryan L. Implicit Theories of Innovativeness: A Cross-Cultural Analysis // National Research University Higher School of Economics Research Paper Series. 2013. <http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2227308)

Leung K., Morris M. Culture and Creativity: A Social Psychological Analysis // Social Psychology and Organizations / D. de Cremer, R. van Dick, J.K. Murnighan (eds.). N. Y.: Routledge, 2011. P. 371–396.

Oner B. Innovation and Adaptation in a Turkish Sample: A Preliminary Study // The Journal of Psychology. 2000. No. 134. P. 671–676.

Rogers E.M. Diffusion of Innovations (5th ed.). N. Y.: Free Press, 2003. P. 576.

Runco M.A., Johnson D.J., Bear P.K. Parents' and Teachers' Implicit Theories of Children's Creativity // Child Study Journal. 1993. No. 23. P. 91–113.

Seng Q.K, Keung Y.K., Cheng S.K. Implicit Theories of Creativity: A Comparison of Student-Teachers in Hong Kong and Singapore // Compare. 2008. Vol. 38. No. 1. P. 71–86.

Styhre A., Börjesson S. Innovativeness and Creativity in Bureaucratic Organizations: Evidence from the Pharmaceutical and the Automotive Industry // Submitted to OLKC 2006 Conference at the University of Warwick, Coventry on 20th – 22nd. March 2006.

Sternberg R.J. Implicit Theories of Intelligence, Creativity and Wisdom // Journal of Personality and Social Psychology. 1985. No. 49. P. 607–627.

West M.A. Effective Teamwork: Practical Lessons from Organizational Research (2nd ed.). Oxford: Blackwell Publishing, 2004.

A. Lipatova,
T. Butenko
Higher School of Economics,
Sh. Schwartz
Higher School of Economics;
Hebrew University

RELATIONS OF EVERYDAY BEHAVIOR TO 19 UNDERLYING BASIC VALUES

The revised theory of basic individual values [Schwartz et al., 2012] is intended to provide more powerful prediction and explanation of behavior than the original theory of ten basic values. It distinguishes 19 more narrowly defined values. These values express motivations that can be linked conceptually in a more precise manner to the motivations that presumably underlie behaviors. There is evidence that each of these newly distinguished values improves our understanding of the value bases of attitudes [Schwartz et al., 2012]. Thus far, no studies have been conducted to assess relations between the 19 values and a set of relevant behaviors. It is critical for the theory to demonstrate (or reject) that those values not present in the original theory that that the revised theory distinguishes add predictive power.

The revised theory distinguishes among three types of Universalism values (concern, nature, tolerance), two types of Benevolence values (care, dependability), two of Self-direction (thought, action), two of Conformity (rules, interpersonal), two of Power (dominance, resources), and two of Security (personal, societal). In addition, it introduces two new basic values, Humility and Face. In all, twelve values in the revised theory differ from those in the original theory.

The main goals of our study were to assess whether, in a Russian sample:

- all 19 refined values can be discriminated;
- each value relates significantly to behaviors that express its underlying motivational goal;
- the values follow the circular motivational order that the theory posits.

Method

Participants. 133 pairs of roommates, married or engaged couples, or others who had known one another for at least six months and spend much time together responded to a questionnaires (68% women; age: M = 20,7, SD = 4,0; education years: M = 13,6, SD = 2,0).

Instruments

Values. We measured the 19 values with the PVQ-R, which consists of 57 items, 3 for each value (translated into Russian). We carried out a series of translation-backtranslation iterations between English and Russian, using several translators. We also conducted cognitive interviews with a small sample of Russian speakers to determine that the translated items were easily and accurately understood. Cognitive interviewing revealed problems with a number of items which we revised and checked in further cognitive interviews.

Behaviors. We developed the behaviors instrument generating a set of 130 everyday behaviors that members of the general public might have opportunities to perform. Following the method of Bardi and Schwartz [Bardi, Schwartz, 2003], respondents rated their own and their partner's behaviors on separate questionnaires. Here we present and discuss findings only for self-rated behavior. We conducted series of translation and backtranslation to insure similar nuances in both languages. We pretested this instrument three times, each round assessing convergent validity of items, inter-item correlations and item-to-total correlations for indexes based on the items. Based on these analyses, we dropped some items and revised the instrument adding new items for behavior sets whose internal reliabilities were too low. Finally, we selected 3–6 behavior items for each set that yield an internal reliability coefficient > 0,75, for a total of 85 items.

Respondents indicated how frequently they had performed each behavior in the past year, relative to the number of opportunities they had to perform it. Response options were: «never», «rarely» (about a quarter of the times), «sometimes» (about half of the times), «usually» (more than half of the times), «always», and «no opportunity». Following are exemplary items (postulated value underlying value in parentheses): «collect food, clothing, or other things for needy families (universalism concern)»; «change plans spontaneously (simulation)»; «play down my achievements or talent (humility)».

Procedure. The session was ordered as follows: reporting own values, rating other's behavior, socio-demographic and familiarity questions, 5 minute distraction task, rating own behavior. As noted before the research was presented as a study of partner familiarity. Partners completed the questionnaires at the same time, but without consultation. The total time for the research session was about 50 minutes. Questionnaires were administered in written form either individually or in small groups and a few were completed without the researcher in written form or were emailed.

Results

To assess the distinctiveness of the 19 narrowly defined values, we performed confirmatory factor analyses. We could not estimate a single model with so many parameters (19 latent variables, 57 indicators) reliably with only 266 cases. We therefore ran four analyses, one for each higher-order value. The final models included no cross-loadings or correlated errors. It was necessary to drop one item each from the following four values: Self-direction Thought, Power Resources, Security Personal and Security Societal. It was also necessary to combine Self-direction Thought and Self-direction Action. It is important to note, that in hundreds of studies with the earlier 10 value theory, an average of 2 values had to be combined; so this result is very encouraging. All remaining items had loadings above 0,4 on their postulated latent value and all correlations among latent values were < 0,8. Table 1 shows the final fit indexes after a few modifications for each higher-order value.

Table 1. Fit-indexes of models for each higher-order value

	χ^2	Df	CFI	SRMR	RMSEA
Self-transcendence	211,97	80	0,910	0,066	0,079
Openness to change	101,707	41	0,907	0,054	0,078
Self-enhancement	118,527	38	0,913	0,065	0,089
Conservation	183,080	89	0,913	0,052	0,063

To assess the structure of relations among the 19 values and their locations around the circular motivational continuum, we performed a multidimensional scaling analysis. Figure 1 presents the results. All items are in the region of their own value. The multidimensional scaling analysis largely supported the theoretically predicted motivational order of 19 values. Benevolence, which is in the center, is the exception. Benevolence Care is central to Universalism Concern and Universalism Tolerance. Benevolence Dependability is central to Self-Direction Thought and Self-direction Action.

We next examined relations among the 19 more narrowly defined values and their corresponding behavior sets. For this purpose we calculated correlations between the latent variable for each of the 19 values and its corresponding behavior set, using structural equation modeling. We examined the subtypes of Self-Direction both separately and combined as suggested by the CFA. Table 2 presents the results.

Correlations ranged from 0,24 for Self-Direction Thought and for Universalism Concern to 0,66 for Face. All 19 correlations were significant at the 0,01 level. For

every value but Universalism Concern, the highest correlation of the value was with its corresponding behavior set. Universalism Concern values correlated more highly with Benevolence Dependability behaviors and with Universalism Tolerance behaviors than with the behaviors expected to express Universalism Concern.

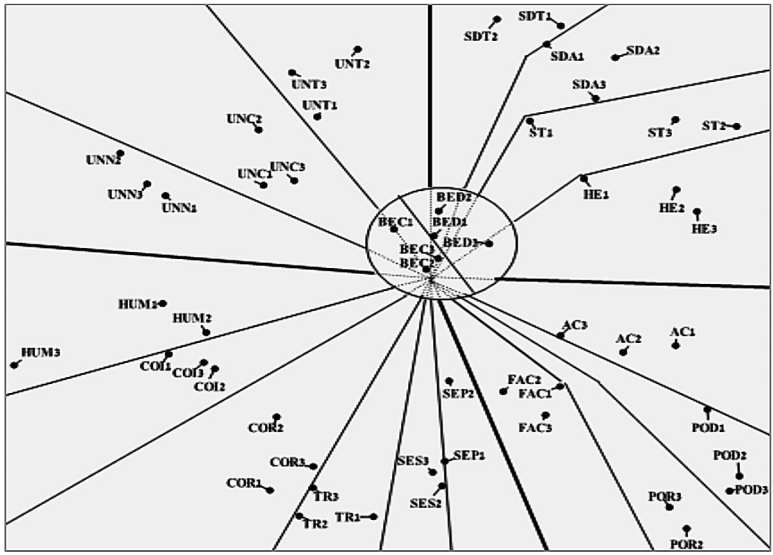


Fig. 1. Multidimensional scaling plot of 53 value items retained in the CFA analysis (Stress 1 0,226, DAF 0,95, TCC 0,97)

Table 2. Correlations between values and behaviors

Value	Number of Behavior Items	Value-Behavior correlation in same domain	Stronger correlation with other behavior
Self-Direction Thought	4	0,24 } 0,35	
Self-Direction Action	4	0,39	
Stimulation	3	0,48	
Hedonism	4	0,58	
Achievement	4	0,48	
Power Dominance	3	0,46	
Power Resources	3	0,51	
Face	5	0,66	

Security Personal	6	0,49	BED 0,390, UNT 0,37
Security Societal	4	0,48	
Tradition	4	0,64	
Conformity Rules	5	0,42	
Conformity Interpersonal	4	0,41	
Humility	5	0,43	
Universalism Nature	3	0,46	
Universalism Concern	5	0,24	
Universalism Tolerance	4	0,51	
Benevolence Care	4	0,58	
Benevolence Dependability	3	0,49	

Conclusions

Results of the study lead to the following conclusions:

The new, more narrowly defined values in the refined theory are distinguishable in a Russian sample, with the exception of the two subtypes of self-direction that must be combined.

The 19 values are ordered in the circular motivational continuum postulated by the theory.

Each value correlates significantly and most strongly with the behaviors it is postulated to underlie, with the exception of Universalism concern that correlates more strongly with the behaviors associated with its adjacent values in the circle.

References

Bardi A., Schwartz S.H. Values and Behavior: Strength and Structure of Relations // Personality and Social Psychology Bulletin. 2003. No. 29. P. 1207–1220.

Schwartz S.H., Cieciuch J., Vecchione M., Davidov E., Fischer R., Beierlein C., Ramos A., Verkasalo M., Lönnqvist J.-E., Demirutku K., Dirilen-Gumus O., Konty M. Refining the Theory of Basic Individual Values // Journal of Personality and Social Psychology. 2012. Vol. 103. No. 4. P. 663–688.

М.Б. Лукманова

Рудненский индустриальный институт, Республика Казахстан

СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ И ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ В КАЗАХСТАНЕ

Введение

Социальный капитал в последние десятилетия все чаще используется в экономической литературе для объяснения многих явлений – от эффективности демократической системы до экономического роста. Социальный капитал рассматривается как ресурс, повышающий общественную эффективность, как разделяемые в обществе нормы и ценности, как социальные сети и др. [Durlauf, Fafchamps 2005; Hanifan, 1920; Бурдьё, 2002]. Наиболее приемлемым для экономистов является определение социального капитала Р. Патнэма [Putnam, 1993] как способности сообществ к коллективным действиям ради достижения общей цели.

Социальный капитал способен обеспечить координацию коллективных действий в случае корректировки провалов рынка [Olson, 1965]. Коллективным действиям способствует первый элемент социального капитала – социальные сети, необходимые для обмена информацией. Второй элемент социального капитала – просоциальные нормы поведения – смягчает противоречие между индивидуальными и общественными интересами. Наконец, третий элемент социального капитала – доверие между участниками – необходимое условие их взаимодействия. Сети укрепляют доверие между участниками, распространяют просоциальные нормы, в то время как взаимное доверие расширяет сети [Putnam, 1993; Bjornskov, 2006; Keefer, Knack, 2005].

Таким образом, социальный капитал до некоторой степени способен предотвращать провалы рынка, выступая в качестве заменителя государства. Высокий уровень накопленного социального капитала в обществе снижает потребность в государственном вмешательстве. В ряде исследований показано, что высокий уровень доверия людей друг к другу отрицательно связан со спросом в обществе государственного регулирования и контроля [Putnam, 1993; Aghion et al., 2010]. Однако результаты данных исследований вступа-

ют в противоречие с ситуацией, сложившейся в Скандинавских странах, для которых характерен высокий уровень доверия и широкое присутствие государства в экономике. В последнее время появились работы, показывающие более сложный характер зависимости между сетями, доверием и спросом на государственное регулирование экономики [Algan et al., 2011].

Данная работа вносит вклад в литературу в нескольких отношениях. Во-первых, мы показываем, что различные, казалось бы, взаимоисключающие теории и концепции социального капитала могут быть согласованы друг с другом при более детальном рассмотрении экономических функций государства и разновидностей социального капитала. Во-вторых, мы впервые вводим в проблематику экономических исследований социального капитала Казахстан – динамично развивающуюся страну со специфической культурой и активным присутствием государства в экономике и обществе. Казахстан уникален тем, что долгое время находился в условиях командной экономики с присущей ей идеологией, нормами, ценностями и сетями. Радикальный переход от командной экономики к рыночной в 90-е годы XX столетия значительно повлиял на существующие нормы и ценности. В этой связи нет достаточных оснований автоматически проецировать результаты существующих исследований на ситуацию в Казахстане. С академической точки зрения интересно проверить, как работают существующие теории в казахстанской действительности. Казахстан является многообещающим полигоном для такого рода исследования, так как его регионы, будучи частями целого, довольно сильно различаются по этническому составу, традициям, нормам и ценностям. Это позволяет избежать проблемы пропущенных переменных, характерной для межстранового анализа.

Наконец, в-третьих, взаимосвязь между социальным капиталом и государственным вмешательством исследуется на основе опроса представителей малого и среднего бизнеса. Казахстан обладает значительным ресурсным потенциалом, на основе которого сформировалась сырьевая зависимость экономики. Несмотря на существование различных государственных программ содействия малому и среднему бизнесу, вклад данных секторов в ВВП продолжает оставаться низким. В условиях нестабильности мировой экономики более интенсивное развитие малого и среднего бизнеса могло бы стать стабилизирующим элементом казахстанской экономики.

Эмпирическая база исследования

Зависимость между различными составляющими социального капитала и спроса на государственное регулирование анализируется на материалах

опроса казахстанских представителей малого и среднего бизнеса, проведенного в 2011 г. В качестве объекта исследования малый и средний бизнес выбран неслучайно. Казахстан обладает богатыми природными ресурсами. В силу этого его экономика имеет сырьевую направленность, что обуславливает ее зависимость от ситуации на мировых рынках. В условиях нестабильной экономической ситуации в мире и угрозы снижения цен на ресурсы развитие малого и среднего предпринимательства может стать стабилизирующим фактором для экономики Казахстана.

В качестве генеральной совокупности выступили представители малого и среднего бизнеса пяти регионов Казахстана – северного (Костанайская область), центрального (Карагандинская область), западного (Актюбинская область), южного (Шымкентская область) и Астаны.

Структура анализа

Уровень доверия в бизнес-среде оценивался с помощью шести вопросов о доверии к людям вообще, партнерам, институтам. На основе метода главных компонент эти вопросы были агрегированы в два хорошо интерпретируемые компонента (табл. 1).

Таблица 1. Компоненты доверия

Переменная	Вопросы
Доверие вообще *TRUST_ GENERAL*	1) Согласны ли Вы, что большинству предпринимателей можно доверять? Оцените по 5-балльной шкале, где 1 – совершенно не согласен(на), 5 – совершенно согласен(на). 2) Оцените, пожалуйста, до какой степени Вы доверяете Вашим партнерам по бизнесу по 5-балльной шкале, где 1 – полностью доверяю, 5 – совершенно не доверяю. 3) Согласны ли Вы, что большинству людей можно доверять? Оцените по 5-балльной шкале, где 1 – совершенно согласен (на), 5 – совершенно не согласен(на)
Доверие к институтам *TRUST_INSTIT*	1) Доверяете ли Вы различным объединениям предпринимателей? 1) Полностью доверяю; 2) Доверяю; 3) Не очень доверяю; 4) Не доверяю. 2) Доверяете ли Вы судебной системе? 1) Полностью доверяю; 2) Доверяю; 3) Не очень доверяю; 4) Не доверяю. 3) Доверяете ли Вы органам власти? 1) Полностью доверяю; 2) Доверяю; 3) Не очень доверяю; 4) Не доверяю

В первый компонент (*TRUST_GENERAL*) с высоким положительным весом вошли вопросы, позволяющие оценить психологическую склонность респондента доверять людям, другим предпринимателям.

Второй компонент (*TRUST_INSTIT*) отражает доверие респондентов к институтам. Наряду с доверием к судам и органам власти в данный компонент вошло доверие к ассоциациям предпринимателей. Отнесение ассоциаций предпринимателей к институтам может быть связано с восприятием их как аффилированных с органами власти. Это вполне согласуется с казахстанской действительностью. Национальная экономическая палата Казахстана Союз «Атамекен» создан по инициативе президента Казахстана Н.А. Назарбаева. Всем существующим ассоциациям предпринимателей было настоятельно рекомендовано вступление в данную ассоциацию. Размер бизнеса при вступлении не учитывается, что не совсем понятно. Основная цель создания ассоциации – отстаивание интересов ее членов. Однако в действительности интересы владельцев малого и среднего бизнеса не только не совпадают, но зачастую прямо противоположны.

Таким образом, переменная «доверие» разложилась на следующие компоненты: доверие вообще, доверие к институтам, доверие к бизнес-партнерам.

Следующая составляющая социального капитала – способность к самоорганизации – оценивалась с помощью семи вопросов, представленных в табл. 2.

Таблица 2. Компоненты способности к самоорганизации

Переменная	Вопросы
Согласие *SOGLASIE*	1) Как Вы думаете, сегодня в нашей стране среди людей больше согласия и сплоченности или несогласия, разобщенности? 1) Безусловно согласия, сплоченности; 2) Скорее согласия, сплоченности; 3) В равной степени присутствуют согласие и разобщенность; 4) Скорее несогласия, разобщенности; 5) Безусловно несогласия, разобщенности. 2) Как Вы думаете, сегодня среди бизнесменов больше согласия и сплоченности или несогласия, разобщенности? 3) Как часто можно встретить среди окружающих Вас людей готовность объединяться, чтобы решать свои проблемы? 4) Если говорить о людях, которые окружают лично Вас, чего среди них больше – согласия, сплоченности или несогласия, разобщенности?
Сплоченность в бизнес-среде *CAMOORG_BUSIN*	1) Воспринимаете ли Вы казахстанских бизнесменов в целом в качестве членов единого бизнес-сообщества? 1) Безусловно да; 2) Скорее да; 3) Ни да, ни нет; 4) Скорее нет; 5) Безусловно нет. 2) Воспринимаете ли Вы бизнесменов в своей отрасли в качестве членов единого бизнес-сообщества? 1) Безусловно да; 2) Скорее да; 3) Ни да, ни нет; 4) Скорее нет; 5) Безусловно нет. 3) Воспринимаете ли Вы бизнесменов в своем городе (области) в качестве членов единого бизнес-сообщества? 1) Безусловно да; 2) Скорее да; 3) Ни да, ни нет; 4) Скорее нет; 5) Безусловно нет

Первый компонент (*SOGLASIE*) сгруппировал мнение респондентов о реально существующем согласии или разобщенности в обществе на разных уровнях – обществе в целом, бизнес-среде, тесном круге общения. Второй компонент (*CAMOORG_BUSIN*) отразил самоидентификацию респондентов как членов бизнес-сообщества на разных уровнях. Исходя из смысла компонентов они обозначены как согласие и сплоченность в бизнес-среде.

Важно посмотреть, как влияет оценка эффективности государства предпринимателями на спрос на государственное присутствие. С этой целью в анкету были включены семь вопросов, агрегирование которых с помощью факторного анализа позволило получить два главных компонента, представленных в табл. 3.

Таблица 3. Компоненты оценки государства

Переменная	Вопросы
Оценка государства вообще *EVAL_GENERAL*	1) По Вашему мнению, власти понимают и учитывают интересы таких людей, как Вы, или нет? 1) Безусловно да; 2) Скорее да; 3) И да, и нет; 4) Скорее нет; 5) Безусловно нет. 2) Если говорить в целом, Вы довольны или недовольны положением дел в Вашей отрасли? 1) Безусловно доволен (на); 2) Скорее доволен(на); 3) Скорее недоволен(на); 4) Безусловно недоволен. 3) Если говорить в целом, Вы довольны или недовольны положением дел в Вашем городе? 1) Безусловно доволен(на); 2) Скорее доволен(на); 3) Скорее не доволен(на); 4) Безусловно недоволен
Личный опыт общения с государством *EVAL_EXPER*	1) Сталкивались ли Вы с таким нарушением правил государственных проверок бизнеса, как внезапность проверок? 1) Постоянно; 2) Очень часто; 3) Часто; 4) Редко; 5) Никогда. 2) Сталкивались ли Вы с таким нарушением правил государственных проверок бизнеса, как отсутствие акта-предписания на проверки? 1) Постоянно; 2) Очень часто; 3) Часто; 4) Редко; 5) Никогда 3) Сталкивались ли Вы с вымогательством в ходе государственных проверок Вашего бизнеса? 1) Постоянно; 2) Очень часто; 3) Часто; 4) Редко; 5) Никогда

Первый из них (*EVAL_GENERAL*) дает представление о более общей оценке положения дел в отрасли, городе, регионе. Второй компонент (*EVAL_EXPER*) показывает оценку предпринимателями эффективности государства на основе личного опыта общения с его представителями. На основе содержания компонентов они обозначены как оценка государства вообще и личный опыт общения с государством.

Оценка спроса на государственное вмешательство производилась на основе восьми вопросов. На основании факторных нагрузок, отражающих коэффициенты корреляции между компонентами и факторами, получены два компонента спроса на государственное вмешательство.

Первый компонент (Demand for government ownership) показывает спрос респондентов на государственную собственность в таких отраслях, как здравоохранение, банковский сектор и энергетика.

Второй компонент (Demand for government regulation) включил вопросы, отражающие патерналистские ожидания респондентов. Третий компонент содержит ответы на вопросы, позволяющие понять спрос на прямое государственное регулирование экономики. В итоге спрос на государственное вмешательство был разложен на три компонента – спрос на государственную собственность в банковском секторе, здравоохранении и энергетике, спрос на точечную государственную поддержку, спрос на государственное вмешательство в рынок.

Основные результаты

На основе полученных главных компонент был проведен регрессионный анализ, где различные составляющие социального капитала выступили в качестве независимых переменных, а спрос на разные виды государственного регулирования – в качестве зависимой переменной. Как контрольные переменные использовались пол, возраст, образование, материальное положение респондента и другие его характеристики.

Анализ показал, что составляющие социального капитала неодинаково влияют на разные виды спроса на государственное присутствие в экономике. Это говорит о том, что данную взаимосвязь нужно исследовать, выделяя различные формы социального капитала и различные формы государственного присутствия. Нельзя смешивать разные виды социального капитала и государственного присутствия.

$$\textit{Demand for government ownership} = -0{,}152^{*}\ \mathrm{EVAL_GENERAL} - 0{,}1^{*}\mathrm{TRUST_INSTIT} + 0{,}23^{*}\text{Пол} - 0{,}073^{*}\mathrm{Education} - 0{,}492^{*}\mathrm{North} - 0{,}601^{*}\mathrm{Astana} - 0{,}398^{*}\mathrm{West} + \varepsilon$$

Так, первый компонент зависимой переменной – спрос на государственную собственность – испытывает влияние со стороны общей оценки эффективности государства и доверия к институтам. Включение в модель контрольных переменных существенно не изменило полученные коэффици-

енты, что свидетельствует об устойчивости полученных результатов. Как следует из полученной модели, положительная оценка государства уменьшает спрос на государственную собственность (эффект насыщения). Зависимость между доверием к институтам и данным видом спроса на государственное регулирование обратная. Более образованные респонденты, а также проживающие в северном, западном регионах и Астане хотят меньше присутствия государства в банковском секторе, энергетике и здравоохранении.

Demand for government interventions in the market = 0,12*EVAL_GENERAL + 0,216* EVAL_EXPER + 0,139*TRUST_INSTIT + 0,108*Доход – 0, 130*Education + 0,073*Север + 0,003*Число рабочих + ε

Согласно второй регрессионной модели, оценка эффективности государства позитивно влияет на спрос на государственное вмешательство в рынок. То же самое справедливо в отношении личного опыта общения с государством. Доверие к институтам повышает спрос на государственное вмешательство в рынок, что аналогично ситуации в Северной Европе. В то же время респонденты из северного региона хотели бы большего вмешательства в рынок по сравнению с респондентами из других регионов Казахстана. Более образованные респонденты предъявляют меньший спрос на данный вид государственного регулирования.

Demand for government support = 0,472+0,095* EVAL_EXPER – 0, 081* CAMOORG_BUSIN – 0,117* TRUST_INSTIT – 0,176*Доход+ 0,475*Центр + 0,322* Запад + 0,248*Астана + ε

Из данной модели следует, что положительная оценка государства на основе личного опыта ведет к повышению спроса на государственную поддержку, что вполне логично. Низкий уровень доверия к институтам уменьшает спрос на данный вид государственного регулирования. Респонденты из центрального, западного регионов и Астаны хотели бы большей государственной поддержки бизнеса.

В некоторых спецификациях модели удовлетворенность казахстанских предпринимателей деятельностью государства отрицательно скоррелирована со спросом на государственное присутствие в экономике и обществе. Это связано с тем, что недостаток социального капитала в обществе мешает эффективно контролировать деятельность государства, порождая низкую подотчетность государственных служащих. В то же время низкий уровень доверия друг другу в бизнес-среде стимулирует спрос на государственное вмешательство как регулятора отношений между предпринимателями.

Низкий уровень доверия в казахстанской бизнес-среде объясняет отсутствие статистически значимой связи между спросом на государственное вмешательство и такими объясняющими переменными, как доверие к партнерам и сплоченность в бизнес-среде. Не доверяя друг другу, предприниматели неохотно объединяются в различные ассоциации для защиты своих интересов. Кроме того, государство стремится контролировать бизнес-ассоциации, усиливая недоверие к ним.

Литература

Бурдьё П. Формы капитала // Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 5. С. 60–75.

Aghion P., Algan Y., Cahuc P., Shleifer A. Regulation and Distrust // Quarterly Journal of Economics. 2010. Vol. 125. No. 3. P. 1015–1049.

Algan Y., Cahuc P., Sangnier M. Efficient and Inefficient Welfare States // IZA Discussion Paper No. 5445, January 2011.

Bjornskov Ch. The Multiple Facets of Social Capital // European Journal of Political Economy. 2006. Vol. 22. No. 1. P. 22–40.

Durlauf S., Fafchamps M. Social Capital // Handbook of Economic Growth / Ph. Aghion, S. Durlauf (eds.). 2005. Ch. 26. P. 639–699.

Hanifan L.J. The Community Center. Boston, 1920.

Keefer Ph., Knack S. Social Capital, Social Norms and the New Institutional Economics // Handbook of New Institutional Economics / C. Menard, M. Shirley (eds.). Springer, 2005. P. 701–725.

Olson M. The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups. Harvard University Press, 1965.

Putnam R. Making Democracy Work: Civic Tradition in Modern Italy. Princeton University Press, 1993.

В.С. Магун

Институт социологии РАН; Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»,

Г.А. Монусова

Институт мировой экономики МЭМО РАН; Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»

ИЕРАРХИИ ТРУДОВЫХ ЦЕННОСТЕЙ В ЕВРОПЕЙСКИХ СТРАНАХ[1]

Введение

Оппозиция «extrinsic – intrinsic» на протяжении многих лет является одной из ключевых для анализа трудовых ценностей [Deci, 1975; Ryan, Deci, 2000]. В ее рамках противопоставляются содержательные, «внутренние» трудовые ценности (такие как самореализация, результаты труда или интересная работа) и «внешние», инструментальные, связанные с личными интересами работника или его семьи (величина заработка, хорошие условия труда, минимизация трудовых усилий, частично – гарантии занятости). Различия по этому параметру четко проявились в межстрановых сравнениях трудовых ценностей. Так, в серии предыдущих исследований, посвященных сравнению трудовых ценностей в России и других странах, было, в частности, показано, что экономически активное население России отличается от населения других стран, входящих в «большую восьмерку», более высокой значимостью заработка, но сильно отстает по значимости таких аспектов работы, как инициатива, ответственность, возможность чего-то достичь [Магун, 2006, 2009].

Примечательные межстрановые различия удалось выявить и внутри ценностей, отнесенных к «extrinsic» полюсу указанной оппозиции, выяснилось, в частности, что страны различаются по соотношению ценностей заработка и надежной занятости. Так, при анализе данных ISSP-2005 было показано, что российский ценностный профиль отличается от профилей остальных стран, участвовавших в сопоставлениях, тем, что в нем значимость заработка выше значимости гарантий занятости. В остальных же странах дело обстояло наоборот: представители экономически активного населения больше беспокоились о занятости, нежели о заработке [Монусова, Магун, 2010].

[1] Исследование осуществлено в рамках Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ в 2013 г. Авторы признательны В.Е. Гимпельсону за ценные замечания и предложения.

Мы связали этот результат с особенностями российской модели рынка труда: для нее (и для ряда других экономик с невысоким уровнем душевого ВВП) характерна гибкая заработная плата и малоэластичная занятость [Заработная плата в России, 2007; Gimpelson, Kapeliushnikov, 2011; OECD Reviews of Labour Market.., 2011; Khanna et al., 2011]. Это отличает российский рынок труда от стандартной модели, для которой характерна жесткость заработков [Bewley, 1998], выражающаяся в том, что даже в условиях острых кризисов заработная плата работников не снижается, а необходимая адаптация осуществляется за счет количественных изменений в занятости.

Специфика российского рынка труда в реакции на кризис 2008 г. проявилась в несколько меньшей степени, чем в прежних случаях адаптации: падение заработков было слабее, чем раньше, а снижение занятости и рабочего времени – более ощутимым [Gimpelson, Kapeliushnikov, 2011]. Можно ожидать, что эти тенденции ослабят обнаруженную на «докризисных» данных специфику российских трудовых ценностей в плане соотношения значимости заработка и гарантий занятости.

Задача настоящей работы – проанализировать приоритетные трудовые ценности в России и других европейских странах и проверить некоторые гипотезы, объясняющие различия в этих приоритетах.

Методология и данные

Наше исследование базируется на данных 5-го раунда (2010 г.) Европейского социального исследования (ESS) по 26 странам. В анкету ESS-2010 был специально включен набор вопросов, касающихся отношения людей к труду [Gallie et al., 2008], и ожидалось, что на результатах скажется влияние мирового экономического кризиса, стартовавшего в 2008 г.

В качестве дополнительных в работе используются также данные опросов, проведенных в 2008 г. в рамках 4-й волны Европейского исследования ценностей (European Values Study – EVS).

В анкете ESS-2010 содержалось два вопроса, нацеленных на фиксацию трудовых ценностей. Отвечая на первый вопрос, респондент должен был выбрать две ценности из шести, отвечая на второй – выбирать не требовалось, респондент отдельно высказывался о значимости каждой из пяти ценностей. Вопросы звучали следующим образом: 1) «*Какова основная причина, почему вы стараетесь хорошо работать на своей работе?*», варианты ответов: желание получить удовлетворение от того, что удалось чего-то достичь; чтобы не уволили, сохранить свое место; чтобы получить больше денег или продвинуться по службе; потому, что моя работа нужна, полезна людям; потому, что мне ин-

тересно то, чем я занимаюсь; потому, что долг каждого – работать в полную силу; 2) *«Если бы вы сейчас искали работу, насколько важной для вас лично была бы каждая из следующих ее сторон?»*. Предлагалось оценить по 5-балльной шкале следующие стороны работы: возможность проявлять инициативу на работе; надежность работы, отсутствие угрозы увольнения; высокий заработок; возможность сочетать трудовые и семейные обязанности; хорошие возможности обучения. Основные анализируемые в статье показатели взяты из ответа на первый вопрос, и там, где это специально не оговорено, в статье используются именно они.

Результаты

Во-первых, ответы на вопрос об основных причинах, побуждающих хорошо работать (вопрос № 1), резко различаются отношением респондентов в разных группах европейских стран к внутренним (intrinsic) и внешним (extrinsic) трудовым ценностям (табл. 1). В большинстве постсоциалистических и средиземноморских стран наиболее частым выбором оказалось сохранение рабочего места (в табл. 1 он кратко обозначен как «занятость») или (в России и Украине) заработок/продвижение, а в западноевропейских и Скандинавских странах работники чаще всего указывали в качестве такой причины возможность получить удовлетворение от самих трудовых достижений (кратко – «результат»).

В большинстве случаев это различие между странами сохраняется и в отношении ценностей, стоящих на более дальних местах. Почти во всех странах (с двумя исключениями), где лидирует по частоте выбора занятость или заработок/продвижение, ценность трудовых результатов не поднимается по популярности выше третьего места. Страны же, где лидирует ценность трудовых результатов, разделяются на две группы. В первую входят все Скандинавские страны, а также Нидерланды, Бельгия, Швейцария и Франция, и в них второе по популярности место занимает интерес к тому, чем человек занимается на работе, т.е. ценность, тоже не связанная с какими-то внешними вознаграждениями и обычно относимая к категории «intrinsic»; ценности же сохранения рабочего места и заработка/продвижения вообще не попадают в список трех наиболее распространенных. Ко второй группе относятся Германия, Великобритания, Ирландия, Испания, Словения, Польша и Эстония, и в этих странах ценность занятости занимает второе место по распространенности после трудовых результатов. В свою очередь, почти во всех странах, где на первом месте по распространенности стоит ценность занятости или заработка, ценность содержательных результатов не поднимается выше

третьего места (второе занимают, соответственно, заработок/продвижение или занятость).

Во-вторых, важной характеристикой рассматриваемых нами ценностных иерархий является различие между странами в соотношении ценности занятости и заработка/продвижения. Это соотношение представляет интерес, прежде всего, потому, что здесь четко проявляется российская специфика: почти во всех европейских странах ценность сохранения рабочего места статистически значимо превышает ценность высокого заработка, и только в России и Украине важность заработка заметно и статистически значимо превышает важность сохранения занятости. Этот результат относится к ответам на оба вопроса анкеты.

Таблица 1. Три самые распространенные причины стараться хорошо работать для занятых по найму респондентов из 26 европейских стран, *N* = 19367 человек

	Первая по частоте причина	Вторая по частоте причина	Третья по частоте причина	Число респондентов (*N*)
Швеция	Результат (80)*	Интерес (39)	Полезность (37)	694
Дания	Результат (77)	Интерес (40)	Полезность (36)	711
Финляндия	Результат (73)	*Полезность*** (35)	*Интерес* (34)	662
Нидерланды	Результат (57)	Интерес (49)	Полезность (41)	774
Норвегия	Результат (62)	Интерес (52)	Полезность (42)	813
Бельгия	Результат (56)	Интерес (39)	Полезность (35)	701
Швейцария	Результат (65)	Интерес (50)	Полезность (33)	700
Франция	Результат (52)	*Интерес* (52)	Полезность (34)	768
Германия	Результат (66)	Занятость (42)	Интерес (29)	1291
Британия	Результат (69)	Занятость (35)	Полезность (31)	1001
Ирландия	*Результат* (56)	*Занятость* (50)	Полезность (30)	704
Испания	Результат (74)	Занятость (46)	Долг (30)	703
Португалия	Занятость (65)	Результат (52)	Полезность (27)	649
Греция	Занятость (64)	Долг (39)	Результат (27)	618
Кипр	Занятость (54)	Долг (49)	Результат (27)	358
Израиль	Занятость (52)	Заработок/ продвижение (33)	Результат (31)	750
Словения	Результат (68)	Занятость (37)	Долг (25)	478
Хорватия	Занятость (62)	Заработок/ продвижение (35)	Результат (35)	507

Окончание табл. 1

	Первая по частоте причина	Вторая по частоте причина	Третья по частоте причина	Число респон-дентов (*N*)
Польша	*Результат*(*46*)	*Занятость* (45)	Заработок/ продвижение (32)	671
Эстония	Результат (36)	*Занятость* (34)	*Полезность* (33)	703
Венгрия	*Занятость* (56)	*Результат* (48)	Заработок/ продвижение (28)	589
Чехия	Занятость (63)	Заработок/ продвижение (48)	Результат (26)	1031
Словакия	Занятость (54)	*Заработок/* продвижение (35)	*Результат* (33)	719
Болгария	Занятость (57)	Заработок/ продвижение (45)	Результат (35)	700
Украина	Заработок/ продвижение (50)	Занятость (37)	Полезность (28)	717
Россия	Заработок/ продвижение (56)	*Занятость* (32)	*Полезность* (30)	1230

Примечание: В скобках указаны доли респондентов (в %), выбравших данную причину в качестве основной или второй по важности. Курсивом выделены ценности, различия между приоритетностью которых в данной стране статистически незначимы.

В качестве причины старательной работы в России заработок и продвижение называют 56% наемных работников, а сохранение занятости – только 32%, а в Украине, соответственно, – 50 и 37% (табл. 1). Точно так же среди причин выбора работы в России заработок получает среднюю оценку 4,5 балла, а надежность работы – 4,3 балла, в Украине, соответственно, 4,5 и 4,4 балла. В большинстве европейских стран соотношение обратное: гарантии занятости важнее заработка/продвижения.

Обсуждение результатов

Приоритет самореализации vs приоритета занятости и заработка/продвижения. Рассмотрим два варианта объяснения различий между странами, где чаще всего приоритет отдается ценностям самореализации («результату тру-

да»), и теми странами, где наиболее популярны ценности занятости и заработка/продвижения.

Первое объяснение базируется на логике противопоставления мотивации дефицита и мотивации роста [Maslow, 1968]. В соответствии с этой логикой, чем ниже заработки или меньше защищенность от безработицы, тем сильнее выражены у человека соответствующие ценности и тем слабее выражены ценности самореализации. Именно так можно объяснить доминирование ценностей занятости и заработка в сравнительно бедных средиземноморских и постсоциалистических странах.

В более богатых странах возможностей для удовлетворения материальных потребностей значительно больше, и потому соответствующие им ценности теряют свою важность, уступая в сознании место потребностям и ценностям, которые в пирамиде Маслоу находятся на более высоких этажах. Это рассуждение вполне применимо к объяснению того, почему в более богатых странах Западной и Северной Европы доминируют ценности результата труда, в которых выражается потребность в самореализации[2].

Данные соображения согласуются с полученными на *страновом* уровне значимыми отрицательными корреляциями между уровнем ВВП на душу населения и ценностью заработка/продвижения ($r = -0{,}80$, $p < 0{,}01$), а также положительными корреляциями между уровнем безработицы и значимостью сохранения рабочего места ($r = 0{,}60$, $p < 0{,}01$).

Подобное объяснение может создать впечатление, что для работников, которые считают приоритетным удовлетворение от результата труда, заработок и занятость вообще не важны. Если ограничиться информацией, которая получена из ответов на вопрос о двух наиболее важных причинах старательной работы, то чаще всего это действительно так. Но если обратиться к другим методам диагностики, которые не содержат ограничений на число выборов, то окажется, что сохранение занятости и высокий заработок для большого числа респондентов всех рассматриваемых стран входят все же в круг значимых аспектов работы. Приведем в качестве доказательства две группы фактов.

В случае, когда человека просят оценить важность различных аспектов труда в воображаемой ситуации поиска работы (при этом не вводится ограничений на число выборов), подавляющее большинство респондентов, проживающих в Скандинавских странах и выбравших в качестве приоритета удовлетворение от результатов труда, оценивают и занятость, и заработок как «важные» или «очень важные» для себя (табл. 2).

---

[2] По этой же схеме строится, например, знаменитое объяснение Р. Инглхартом перехода от материалистических к постматериалистическим ценностям [Inglehart, 1971, 1990].

Таблица 2. Соотношение ответов на вопросы об основных причинах хорошо работать и о критериях поиска новой работы (ESS-2010, респонденты Дании, Норвегии, Финляндии, Швеции, $N = 3625$)

Наемные работники, назвавшие в качестве двух основных причин стараться хорошо работать:	Доли наемных работников (% по строке), отметивших как «важные» и «очень важные» при поиске работы:		
	возможность инициативы	высокий заработок	надежность работы
Удовлетворение от результата труда	86	73	93
Желание сохранить рабочее место	79	78	98
Желание повысить заработок или продвинуться	89	90	93

Еще одно подтверждение значимости занятости и заработка даже для тех работников, кто не называет их в числе приоритетных, содержится в материалах Европейского исследования ценностей (EVS-2008). Вопрос, с помощью которого в EVS определяли значимость аспектов работы, звучал следующим образом: «*Ниже перечислены некоторые стороны трудовой деятельности, которые обычно считаются важными. Пожалуйста, посмотрите на них и выберите те, которые важны лично для Вас*». И далее в анкете перечислялись 15 различных аспектов работы, причем список возможных выборов не ограничивался.

Как выяснилось, в тех Скандинавских и западноевропейских странах, в которых при ограничении на число выборов лидировала ценность удовлетворения от результата труда, при снятии этих ограничений сохранение занятости и заработок набрали значительное число голосов – существенно большее, чем число голосов, полученное ими при ограничении числа выборов (практически все различия статистически значимы, как минимум, при $p < 0{,}05$).

Итак, факты указывают на то, что для большого числа работников, живущих в экономически более развитых европейских странах и называющих в качестве своих приоритетов ценности, связанные с самореализацией, сохранение занятости и высокий заработок тоже представляются важными. Отсюда следует, что между этими двумя группами ценностей (самореализацией, с одной стороны, и занятостью и заработком – с другой) могут существовать не только конфликтные, но и содружественные соотношения, и можно поэтому дать альтернативное (или комплементарное) объяснение межстрановым различиям в иерархии ценностей.

В основе этого *второго объяснения* лежит наше предположение о том, что в продвинутых европейских странах работник, выбирая в качестве важнейшей ценности результат труда, уверен в том, что ему автоматически достанутся и такие вознаграждения за труд, как сохранение занятости, более высокий заработок, продвижение по службе. Данная гипотеза базируется на наших прежних эмпирических результатах: было показано, что бескорыстная приверженность работников ценностям самоотдачи в труде сопровождается их убежденностью в том, что «упорный труд в конечном счете приводит к успеху» – в противоположность убеждению, что «успех – это чаще всего результат удачи и связей» [Магун, 2003, 2006]; эта убежденность сродни знаменитой «вере в справедливый мир», описанной М. Лернером [Lerner, 1980].

В подтверждение данных рассуждений мы сопоставили на страновом уровне степень согласия работника с утверждением «Моя зарплата соответствует затрачиваемым мной усилиям и результатам моей работы» (1 – совершенно не согласен, 5 – полностью согласен) и частоту выбора трудовых ценностей. Выяснилось, что представление человека о том, что его заработок соответствует усилиям и результатам, положительно коррелирует именно с ценностью результата труда (с ценностью сохранения занятости и высокого заработка согласие с этим утверждением связано отрицательно (табл. 3).

Скорее всего, подобные представления работников о справедливости получаемых ими вознаграждений за труд связаны с реальным институциональным устройством рынка труда, который в продвинутых европейских странах организован на более меритократических принципах, чем это имеет место в средиземноморских и постсоциалистических странах.

Таблица 3. Коэффициенты корреляции (на страновом уровне) между согласием с тем, что «Моя зарплата соответствует затрачиваемым мной усилиям и результатам моей работы» и частотой выбора трудовых ценностей ($N = 26$)

Трудовые ценности	Коэффициент корреляции
Заработная плата/продвижение	–0,65***
Результат	0,54***
Занятость	–0,43**
Польза	0,52***
Интерес	0,50***
Долг	–0,18

**$p < 0,05$; ***$p < 0,01$.

Приоритет сохранения рабочего места vs приоритета заработка/продвижения. Нуждается в объяснении еще один описанный выше факт – тот, что касается различий между Россией и Украиной, с одной стороны, и всеми остальными европейскими странами в приоритетности заработка и сохранения занятости. Напомним, что в большинстве постсоциалистических и средиземноморских стран именно сохранение рабочего места чаще всего выбирается работниками как наиболее важная трудовая ценность, и только в России и Украине на первое место по распространенности выходит заработок. (Вдобавок сохранение занятости выбирается чаще, чем заработок и в тех европейских странах, где лидирует ценность самореализации.)

Это различие связано с тем, что описанная в литературе специфика российской модели рынка труда, несмотря на некоторое ослабление ее проявлений, не претерпела принципиальных изменений под влиянием экономического кризиса, начавшегося в 2008 г. Специфика эта, как уже отмечалось, состоит в том, что в России (и в ряде других стран с невысоким ВВП на душу населения), в отличие от развитых экономик, динамика заработной платы подвижна и определяется экономической конъюнктурой. Российский работник обладает довольно высокими гарантиями занятости, но они не включают гарантий стабильного заработка, который, в частности, может меняться в сторону понижения [Gimpelson, Kapeliushnikov, 2011].

Данные институциональные отличия и отразились в соотношении рассматриваемых ценностей. В большинстве постсоциалистических и средиземноморских стран заработок фиксирован в условиях найма, и потому работник озабочен сохранением самого договора о найме, а отдельно беспокоиться о размере заработка ему нет необходимости. Отсюда приоритетность ценности сохранения рабочего места перед ценностью заработка/продвижения. Нетрудно заметить, что схема этого объяснения та же, что мы использовали ранее для объяснения приоритетности результата труда в иерархии ценностей работников наиболее продвинутых европейских стран. Там универсальным средством достижения важных для работника целей выступает самореализация в работе – она обеспечивает и сохранение рабочего места, и заработок (вкупе с возможностями продвижения). В большинстве постсоциалистических и средиземноморских стран самым надежным средством получения стабильного заработка является сохранение условий занятости. В России же и Украине ни самоотдача в труде, ни сохранение рабочего места заработка не гарантируют, и потому заработок должен сам быть объектом непосредственной заботы человека – приоритетным по отношению к стабильной занятости.

* * *

Итак, выделено три группы европейских стран, резко различающихся по доминирующим трудовым предпочтениям. Предложено два объяснения данных различий. Одно из них основано на идее уменьшения предельной полезности таких благ, как заработок или надежная занятость, с ростом их доступности. Второе объяснение строится на допущении о разном уровне меритократичности рынков труда в разных странах, что отражается в иерархии трудовых ценностей работников.

Литература

Заработная плата в России / под ред. В.Е. Гимпельсона, Р.И. Капелюшникова. М., 2007.

Магун В.С. Смена диапазона (современные российские трудовые ценности и протестантская этика) // Отечественные записки. 2003. № 3. С. 260–275.

Магун В.С. Динамика трудовых ценностей российских работников, 1991–2004 гг. // Российский журнал менеджмента. 2006. Т. 4. № 4. С. 45–74.

Магун В.С. Динамика трудовых ценностей российского населения, 1991–2007 гг. // Социально-трудовые отношения: проблемы и перспективы: материалы Первого германо-российского форума «Формирование социальной политики». Москва, 17–18 ноября 2008. М., 2009. С. 88–101.

Монусова Г.А. Заработная плата: реакция на кризис // Мировая экономика и международные отношения. 2012. № 5. С. 51–64.

Монусова Г.А., Магун В.С. Российские трудовые ценности в контексте международных сравнений: доклад на XI Международной научной конференции ГУ ВШЭ по проблемам развития экономики и общества. 6 апреля 2010 г. <http://conf.hse.ru/2010/prog_sections>

Bewley T. Why Not Cut Pay? // European Economic Review. 1998. No. 42. P. 459–490.

Deci E.L. Intrinsic Motivation. N. Y.: Plenum Publishing Co., 1975.

Gallie D. Welfare Regimes, Employment Systems and Job Preference Orientations // European Sociological Review. 2007. Vol. 23. No. 3. P. 279–293.

Gallie D., Dieckhoff M., Russell H., Steiber N., Tahlin M. Work, Family and Well-being: The Implications of Economic Recession. 2008. <http://www.europeansocialsurvey.org/index.php?option=com_content&view=article&id=231&Itemid=360>

Gimpelson V., Kapeliushnikov R. Labour Market Adjustment: Is Russia Different?: Working Paper WP3/2011/04. M., 2011.

Inglehart R. The Silent Revolution in Europe: Intergenerational Change in Post-Industrial Societies // American Political Science Review. 1971. Vol. 65. P. 991–1017.

Inglehart R. Culture Shift in Advanced Industrial Society. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1990.

Khanna G., Newhouse D., Paci P. Fewer Jobs or Smaller Paychecks? Aggregate Crisis Impacts in Selected Middle-Income Countries // World Bank. Policy Research Working Paper 5791. Sept. 2011.

Lerner M. J. The Belief in a Just World: A Fundamental Delusion. Plenum: N. Y., 1980.

Maslow A. Deficiency Motivation and Growth Motivation // Maslow A.H. Toward a Psychology of Being. N. Y.: Van Nostrand Reinhold, 1968. P. 21–43.

OECD Reviews of Labour Market and Social Policies: Russian Federation. OECD, 2011.

Ryan R., Deci E. Intrinsic and Extrinsic Motivations: Classic Definitions and New Directions // Contemporary Educational Psychology. 2000. Vol. 25. P. 54–67.

Е.В. Пруцкова

Православный
Свято-Тихоновский
гуманитарный
университет

ВЛИЯНИЕ РЕЛИГИОЗНОСТИ НА БАЗОВЫЕ ЦЕННОСТИ НАСЕЛЕНИЯ ЕВРОПЕЙСКИХ СТРАН: ЭФФЕКТ ПЕРВИЧНОЙ РЕЛИГИОЗНОЙ СОЦИАЛИЗАЦИИ[1]

В работе рассматривается вопрос о влиянии на базовые ценности европейцев такого фактора, как индивидуальная религиозность. В настоящее время достаточно хорошо изучено влияние религии на трудовые ценности и этику – начиная от классической работы М. Вебера «Протестантская этика и дух капитализма», породившей значительную традицию изучения связи религии и ценностей в сфере труда, и заканчивая современными российскими работами [Забаев, 2012; Снеговая, 2011; и др.]. Вопроса связи между религией и трудовыми, а также моральными ценностями касаются Р. Инглхарт и П. Норрис [Inglehart, Norris, 2004]. Влияние религиозности на базовые ценности рассматривают Ж. Билье и Б. Мюллеман [Billiet, Meuleman, 2007]. Тем не менее остается открытым вопрос относительно факторов, определяющих кросскультурные различия в силе связи между религиозностью и ценностями населения. В рамках данной работы рассматривается вопрос о роли первичной религиозной социализации как характеристики социальной среды.

В качестве основной информационной базы данной работы выступает Европейское социальное исследование (ESS) 2010 г. Данные этого международного сравнительного исследования включают информацию по 26 европейским странам. В качестве показателя индивидуальной религиозности мы применяем вопрос о частоте посещения религиозных служб. В качестве

[1] Работа выполнена в рамках научного проекта «Исследовательский семинар “Социология религии”» ПСТГУ в 2013 г. В данной работе использованы также результаты проекта «Личная активность в системе ценностей: межстрановые сопоставления», выполненного в рамках Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ в 2013 г.

дополнительного источника информации используется Европейское исследование ценностей (EVS) 2008 г.

В рамках Европейского социального исследования для измерения ценностей используется модификация Портретного ценностного вопросника (PVQ – Portrait Values Questionnaire) Ш. Шварца [Schwartz, 1992; 2003a], на русском языке подробный анализ базовых ценностей по данной методике представлен в работах В. Магуна и М. Руднева [Магун, Руднев, 2008, 2010].

Согласно методике Ш. Шварца, респондентам предъявляется набор описаний некоторого человека (всего 21 описание) и предлагается оценить, насколько такой человек похож на респондента. Измеряемые таким образом базовые ценности образуют круговую структуру и могут быть объединены в ценностные индексы более высокого уровня обобщения: на втором уровне могут быть выделены 10 (или 7)[2] ценностей, которые, в свою очередь, образуют четыре ценностных индекса третьего уровня: открытость изменениям, сохранение, забота о людях и природе (самопреодоление), самоутверждение. Мотивационный круг, в который объединяются указанные ценности, отражает взаимоотношения ценностей (согласованность / конфликт). Этот круг может быть поделен на разное число секторов, в зависимости от того, насколько тонкие различения, или, наоборот, широкие ценностные конструкты интересуют исследователя: «Чем ближе располагаются две ценности в любом направлении круга, тем более схожи лежащие в их основе мотивации. Разделение ценностного пространства (domain of value items) на 10 отдельных ценностей является условным. Круговое расположение ценностей представляет собой скорее континуум связанных мотивов, больше похожий на континуум цветового круга, чем на набор отдельных мотиваций» [Davidov et al., 2008, p. 424].

В настоящей работе мы рассматриваем два ценностных индекса третьего уровня: ценности сохранения (conservation) и открытости изменениям (openness to change)[3]. Указанные два индекса располагаются в противопо-

---

[2] Изначально в теории предполагалось выделение десяти ценностей второго уровня [Schwartz, 1992, 2003a], однако дальнейшие исследования показали, что кросскультурный анализ с использованием данных Европейского исследования ценностей более обоснованно проводить на базе семи ценностей второго уровня [Davidov et al., 2008, p. 431]. В настоящее время Ш. Шварцем и соавторами была предложена пересмотренная версия методики, включающая 19 ценностей второго порядка и 57 исходных высказываний (описаний), которые могут быть сведены к исходным 10 ценностным индексам [Шварц и др., 2012; Schwartz et al., 2012].

[3] Для расчетов ценностных индексов применялось центрирование: после усреднения отдельных показателей, входящих в состав того или иного индекса, из полученного результата вычиталось индивидуальное среднее по всем (21) ценностным показа-

ложных областях мотивационного круга, при увеличении значимости одной теоретически должна снижаться значимость другой: «Ценности открытости изменениям подчеркивают готовность к новым или преобразующим идеям, действиям и переживаниям. Они контрастируют с ценностями сохранения, которые акцентированы на избегании изменений, самоограничении и порядке» [Шварц и др., 2012, с. 51].

Религия тоже содержит определенный набор ценностей, которые передаются (приобретаются) в ходе социализации. Под первичной религиозной социализацией мы понимаем религиозное воспитание, полученное человеком в детстве, под вторичной – приход к вере (и соответствующие практики) в более позднем возрасте. Мы считаем, что если религия усвоена рано, то она может оказать существенное влияние на формирование ценностей, и показываем, что данный фактор, измеряемый как доля населения, посещавшего религиозные службы в возрасте 12 лет один раз в месяц или чаще, оказывает существенное влияние в качестве макропоказателя (странового уровня), т.е. является важной характеристикой социальной среды, в которой протекала общая первичная (не обязательно религиозная) социализация респондента[4]. В этом смысле данный показатель оказывается индикатором степени секуляризации общества и смыкается с понятием диффузной религии, введенным Р. Чиприани [Chipriani, 1988]. Анализируя религиозную ситуацию в Италии, автор приходит к выводу, что, несмотря на снижение церковной религиозности (которую можно, например, фиксировать по частоте посещения религиозных служб), религия как бы пропитывает все сферы жизни итальянского общества и продолжает играть важную роль в формировании определенного ценностного фона и ориентиров для действия. Для описания такой ситуации Чиприани вводит понятие «диффузная религия», которое, по словам автора, «относится к гражданам, которые... далеко не полностью покорны предписаниям Католической иерархии, но которые, с другой стороны, отказываются полностью отвергать определенные базовые принципы, представляющие собой часть системы ценностей, поддерживаемой католицизмом» [Chipriani,

---

телям. Такая процедура рекомендуется при использовании методики Ш. Шварца для коррекции систематического смещения, вызываемого индивидуальными различиями в восприятии и использовании оценочных шкал [Schwartz, 2003b]. Более высокое значение индекса соответствует более высокой важности ценности.

[4] Достаточно хорошо изучен вопрос о том, как первичная религиозная социализация влияет на религиозность в более позднем возрасте на уровне индивида, и, как следствие, на динамику религиозности населения (см., например, [Ruiter, Tubergen, 2009; Vaidyanathan, 2011; Vermeer et al., 2011]. Исследования показали, что наличие в прошлом первичной религиозной социализации повышает частоту религиозных практик (в частности, частоту посещения религиозных служб) в настоящем.

1988, p. 28]. Религиозность такого рода представляет собой феномен, значительно менее поддающийся прямому измерению при помощи привычных количественных показателей (принадлежность к определенному вероисповеданию, религиозные верования или практики), применяемых в массовых социологических опросах, поскольку «выражается не в привычной религии в рамках церкви, а в непрерывной переориентации установок и поведения в связи с различными обстоятельствами повседневной жизни: моральными, политическими, экономическими или юридическими» [Chipriani, 1988, p. 29].

В Европейском социальном исследовании вопрос о посещении религиозных служб в раннем возрасте отсутствует, однако он задавался в Европейском исследовании ценностей, что позволяет нам использовать его как показатель макроуровня. Таким образом, в моделях мы комбинируем данные двух указанных исследований: данные Европейского социального исследования применяются на уровне индивидов (вопросы о ценностях, о частоте посещения религиозных служб в настоящее время, социально-демографические показатели: пол, возраст, образование), данные Европейского исследования ценностей – на уровне стран (доля населения страны, посещавшего религиозные службы в возрасте 12 лет один раз в месяц или чаще). В дальнейший анализ мы включаем все страны, присутствовавшие в Европейском социальном исследовании 2010 г., кроме Израиля, а также делим Германию на две части: Западную и Восточную, поскольку характеристики уровня первичной религиозной социализации существенно различались для этих двух регионов. Данные взвешиваются таким образом, что каждая страна при построении моделей вносит равный вклад.

Если рассмотреть коэффициенты корреляции между религиозностью респондентов в настоящее время[5] и базовыми ценностями сохранения и открытости изменениям (рис. 1), почти во всех странах (кроме Болгарии) есть статистически значимая связь: чем выше индивидуальная религиозность, тем более человек привержен ценностям безопасности, следования традициям, послушания (входящим в ценностный индекс сохранения) и тем менее – ценностям новизны, риска, гедонизма (входящим в ценностный индекс открытости изменениям), но эти связи – разные по силе. В ряде стран связь между индивидуальной религиозностью и базовыми ценностями сохранения и открыто-

[5] Религиозность респондента в настоящее время мы оцениваем при помощи вопроса о частоте посещения религиозных служб, точная формулировка которого звучит следующим образом: «Если не считать особые случаи, такие как свадьбы или похороны, как часто в последнее время Вы посещаете религиозные службы?». Для удобства мы перекодировали шкалу ответов на данный вопрос (в анкете она задана в обратном порядке): от «0» – «никогда» до «6» – «каждый день».

сти изменениям довольно сильна, в то время как в других странах (в первую очередь это Россия и другие постсоциалистические страны, кроме Польши и Словении) указанная связь оказывается значительно более слабой.

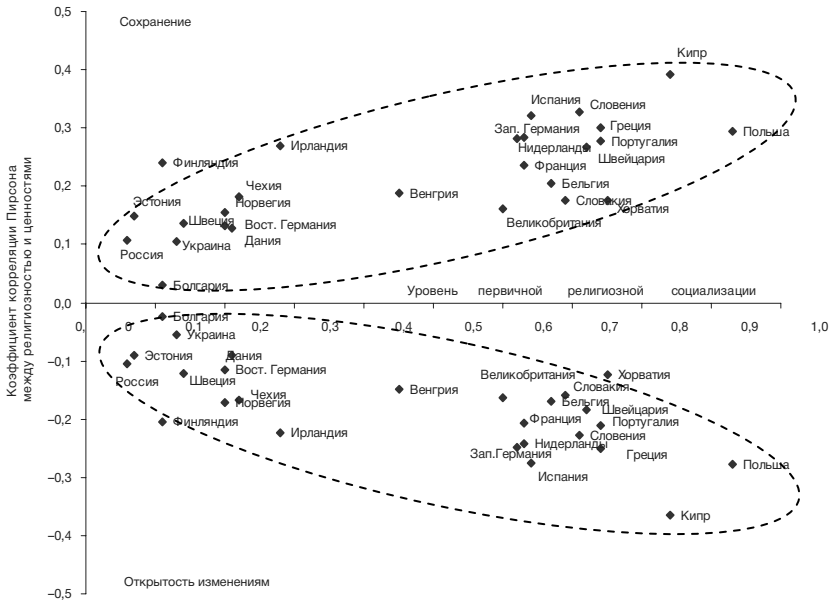


Рис. 1. Сила связи между ценностями сохранения / открытости изменениям и религиозностью в зависимости от уровня первичной религиозной социализации в стране[6]

В рамках работы для объяснения межстрановых различий в силе связи между религиозностью и базовыми ценностями сохранения и открытости изменениям проводится построение нескольких многоуровневых регрессионных моделей (табл. 1) с выравниванием ряда других переменных (пол,

[6] По оси *Y* – внутристрановые значения коэффициента корреляции Пирсона между религиозностью и ценностными индексами сохранения / открытости изменениям. Коэффициенты корреляции религиозности с ценностным индексом сохранения представлены выше оси *X*, с ценностным индексом открытости изменениям – ниже оси *X*. По оси *X* – уровень первичной религиозной социализации в той или иной стране. Коэффициенты корреляции для всех стран, за исключением Болгарии и Украины, значимы на уровне $p <= 0{,}001$. На Украине коэффициент корреляции с ценностным индексом сохранения значим на уровне $p <= 0{,}001$, с ценностным индексом открытости изменениям – значим на уровне $p <= 0{,}05$. В Болгарии оба коэффициента незначимы.

возраст, образование). В качестве странового макропоказателя применяется уровень первичной религиозной социализации в стране. Мы полагаем, что столь существенные различия между странами в значительной степени обусловлены различиями в условиях, определявших протекание первичной религиозной социализации [Meulemann, 2010].

Таблица 1. Многоуровневая регрессионная модель[7]

	Сохранение (b)	Открытость изменениям (b)
Константа	–0,33**	0,249**
Уровень первичной религиозной социализации	–0,055	0,082
Религиозность (частота посещения религиозных служб)	0,042**	–0,025**
Уровень первичной религиозной социализации * Религиозность (эффект интеракции)	0,043*	–0,046*
Пол	–0,094**	0,113**
Возраст	0,013**	–0,012**
Образование	–0,054**	0,028**
R^2 – уровень индивидов (47089 человек)	0,25	0,20
R^2 – уровень стран (26 стран)	0,27	0,24

* $p \leq 0{,}01$; ** $p \leq 0{,}001$.

Значение коэффициента *b*, отражающего крутизну угла наклона регрессионной прямой по ценностям сохранения (рис. 2), изменяется в пределах от 0,045 для минимального значения уровня первичной религиозной социализации в стране (в нашей выборке такой страной является Россия, где всего 6% населения посещали церковные службы один раз в месяц или чаще в возрасте 12 лет) до 0,083 для максимального значения уровня первичной религиозной социализации в стране (в нашей выборке таким государством является Польша – 93% населения).

Значение коэффициента *b*, отражающего крутизну угла наклона регрессионной прямой по ценностному индексу открытости изменениям (рис. 3), изменяется в пределах от –0,028 для минимального значения уровня первичной религиозной социализации в стране (в нашей выборке такой страной яв-

[7] Анализ проводился при помощи программы HLM 7 (Hierarchical Linear and Nonlinear Modeling). Метод: Restricted Maximum Likelihood; Convergence (Cross-Level-Interaction Model): 8 итераций; псевдо-R^2 для двухуровневой регрессионной модели рассчитан по упрощенной формуле Снайдерса и Боскера [Snijders, Bosker, 1994]. Пропущенные данные удалялись. Данные на индивидуальном уровне взвешивались таким образом, чтобы выровнять количество опрошенных в разных странах.

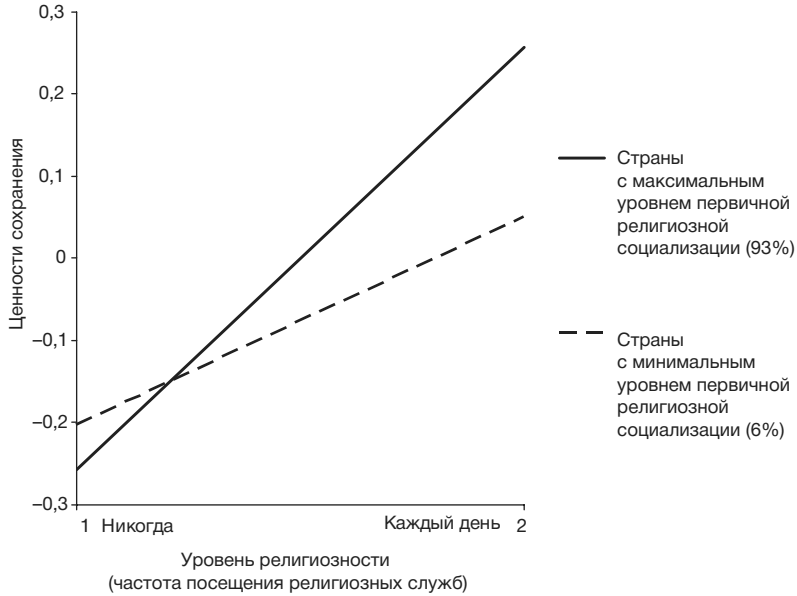


Рис. 2. Ценности сохранения: границы, в которых изменяется угол наклона регрессионной прямой в зависимости от уровня первичной религиозной социализации

ляется Россия, где всего 6% населения посещали церковные службы один раз в месяц или чаще в возрасте 12 лет) до –0,067 для максимального значения уровня первичной религиозной социализации в стране (в нашей выборке таким государством является Польша – 93% населения).

В странах с низким уровнем первичной религиозной социализации (куда вошли в основном постсоциалистические страны, кроме Польши) связь религиозности и базовых ценностей сохранения и открытости изменениям имеет более пологую форму, в то время как в группе стран с высоким уровнем социализации (куда вошли в основном средиземноморские страны, а также Польша) форма зависимости – более крутая (в первом случае – угол наклона положительный, во втором – отрицательный). Чем выше уровень первичной религиозной социализации в стране, тем большее влияние религиозность оказывает на базовые ценности сохранения и открытости изменениям[8].

[8] Похожий эффект первичной религиозной социализации был описан нами ранее на примере влияния религиозности на толерантность к формам поведения, которые представляют собой девиации от предписываемых религией норм [Пруцкова, 2012].

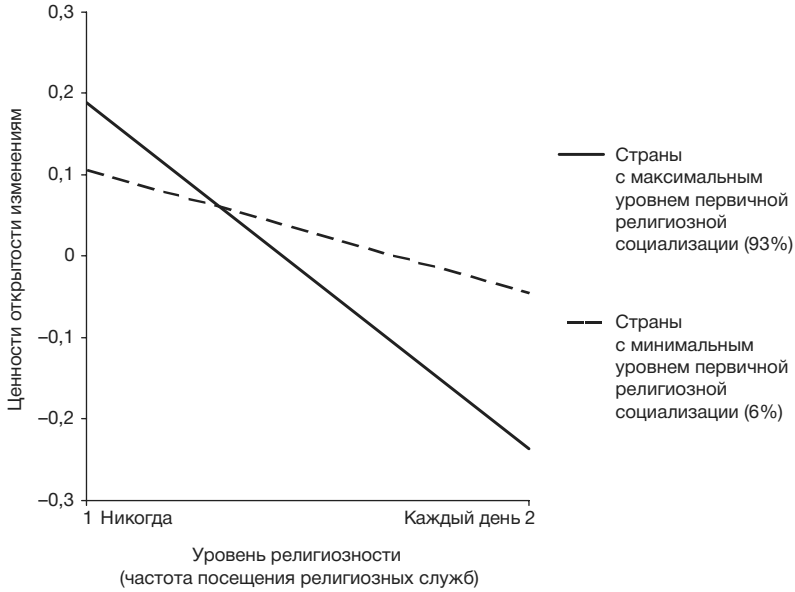


Рис. 3. Ценности открытости изменениям: границы, в которых изменяется угол наклона регрессионной прямой в зависимости от уровня первичной религиозной социализации

В заключение необходимо упомянуть некоторые ограничения данной работы. За рамками нашего анализа остаются такие механизмы религиозной социализации, как религиозное образование в средней школе, другие религиозные практики помимо посещения служб (например, чтение священных текстов и участие в таинствах), а также традиционное воспитание в рамках семьи. Также подробно не рассматривается вопрос о возможном обратном направлении связи – влиянии ценностей на религиозность.

Литература

Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма // Вебер М. Избранные произведения. М.: Прогресс, 1990. С. 44–272.

Забаев И.В. Основные категории хозяйственной этики современного русского православия: Социологический анализ. М.: ПСТГУ, 2012.

Магун В.С., Руднев М. Базовые ценности россиян в европейском контексте // Общественные науки и современность. 2010. № 3. С. 5–22.

Магун В.С., Руднев М. Базовые ценности россиян в европейском контексте (окончание) // Общественные науки и современность. 2010. № 4. С. 5–17.

Магун В.С., Руднев М. Жизненные ценности российского населения: сходства и отличия в сравнении с другими европейскими странами // Вестник общественного мнения. Данные. Анализ. Дискуссии. 2008. № 1. С. 33–58.

Пруцкова Е.В. Религиозность и толерантность к осуждаемым религией формам поведения (по материалам Европейского исследования ценностей) // Материалы XIII Апрельской международной научной конференции «Модернизация экономики и общества», 2012. <http://conf.hse.ru/2012/program>

Снеговая М.С. Влияние конфессиональной принадлежности на социально-экономические предпочтения и поведение религиозных респондентов (на примере Украины): дис. ... канд. экон. наук. М.: НИУ ВШЭ, 2011.

Шварц Ш., Бутенко Т.П., Седова Д.С., Липатова А.С. Уточненная теория базовых индивидуальных ценностей: применение в России // Психология. Журнал Высшей школы экономики. 2012. Т. 9. № 2. С. 43–70.

Billiet J., Meuleman B. Religious Diversity in Europe and its Relation to Social Attitudes and Values Orientations // ESSHRA Conference «Citizenship and Cultural Identities in the EU: Old Questions, new Answers» Proceedings, Istanbul, 2007. P. 83–104.

Chipriani R. «Diffused Religion» and New Values in Italy // The Changing Face of Religion / J.A. Beckford, T. Luckmann (eds.). L.: Sage Publications, 1988. P. 24–48.

Davidov E., Schmidt P., Schwartz S.H. Bringing Values Back in: The Adequacy of the European Social Survey to Measure Values in 20 countries // Public Opinion Quarterly. 2008. Vol. 72. No. 3. P. 420–445.

Inglehart R., Norris P. Sacred and Secular. Religion and Politics Worldwide. Cambridge University Press, 2004.

Meulemann H. Religiosity in Europe and in the two Germanies: The Persistence of a Special Case – As Revealed by the European Social Survey // Church and Religion in Contemporary Europe. Results from Empirical and Comparative Research / G. Pickel, O. Muller (eds.). Wiesbaden: VS Verlag fur Sozialwissenschaften, 2009. P. 35–63.

Ruiter S., Tubergen F. van. Religious Attendance in Cross-National Perspective: A Multilevel Analysis of 60 Countries // American Journal of Sociology. 2009. Vol. 115. No. 3. P. 863–895.

Schwartz S.H. A Proposal for Measuring Value Orientations across Nations // Questionnaire Development Package of the European Social Survey. Ch. 7. 2003a. P. 259–319. <http://www.europeansocialsurvey.org/index.php?option=com_docman&task=doc_view&gid=126&Itemid=80>

Schwartz S.H. Computing Scores for the 10 Human values // Documentation for ESS-1. 2003b. <http://ess.nsd.uib.no/ess/doc/ess1_human_values_scale.pdf>

Schwartz S.H. Universals in Content and Structure of Values: Theoretical Advances and Empirical Tests in 20 Countries // Advances in Experimental Social Psychology / M.P. Zanna (ed.). San Diego, CA: Academic Press, 1992. Vol. 25. P. 1–65.

Schwartz S.H. Values and Religion in Adolescent Development: Cross-National and Comparative Evidence // Values, Religion, and Culture in Adolescent Development. N. Y.: Cambridge University Press, 2012a. P. 97–122.

Schwartz S.H. et al. Refining the Theory of Basic Individual Values // Journal of Personality and Social Psychology. 2012b. Vol. 103. No. 4. P. 663–688.

Snijders T.A.B., Bosker R.J. Modeled Variance in Two-Level Models // Sociological Methods and Research. 1994. Vol. 22. No. 3. P. 342–363.

Vaidyanathan B. Religious Resources or Differential Returns? Early Religious Socialization and Declining Attendance in Emerging Adulthood // Journal for the Scientific Study of Religion. 2011. Vol. 50. No. 2. P. 366–387.

Vermeer P., Janssen J., Hart J. Religious Socialization and Church Attendance in the Netherlands from 1983 to 2007: A Panel Study // Social Compass. 2011. Vol. 58. No. 3. P. 373–392.

М.Г. Руднев

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»; Институт социологии РАН,

В.С. Магун

Институт социологии РАН; Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»

МЕЖПОКОЛЕННАЯ ДИНАМИКА БАЗОВЫХ ЦЕННОСТЕЙ: ПОСТСОЦИАЛИСТИЧЕСКИЕ СТРАНЫ В СРАВНЕНИИ СО СТРАНАМИ ЗАПАДНОЙ И СЕВЕРНОЙ ЕВРОПЫ[1]

В конце 1980-х – начале 1990-х годов в европейских социалистических странах произошли фундаментальные политические, экономические и культурные изменения, которые нашли свое выражение в существенных ценностных сдвигах в массовом сознании [Inglehart, Baker, 2000; Halman, Arts, 2010].

Цель данной статьи – продемонстрировать межпоколенные изменения базовых ценностей в постсоциалистических странах, связанные с изменениями условий, в которых происходит социализация разных поколений. Межпоколенные ценностные сдвиги фиксировались и в предшествующих исследованиях, начиная с известной работы Р. Инглхарта о «тихой революции в Европе» [Inglehart, 1971; Alwin, 1990]. Одно из отличий данной работы состоит в том, что она основана на доказавшей свою надежность методике Ш. Шварца, с помощью которой будут рассмотрены ценностные изменения по широкому кругу показателей [Schwartz, 1992]. Отличие также в том, что мы предлагаем способ отделить межпоколенные различия от различий, вызванных влиянием жизненного пути.

Мы полагаем, что основные изменения в условиях социализации, ответственные за ценностные сдвиги в постсоциалистических странах, состоят в следующем. Во-первых, за счет ослабления зависимости от внешних предписаний и ресурсов расширилась индивидуальная свобода и возможности человека. Во-вторых, с развитием конкуренции и рыночной экономики и вследствие отказа от тоталитарной идеологии произошла легитимация личного интереса и ослабление легитимности интересов «общественных».

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

В-третьих, из-за экономического спада 1990-х годов фокус внимания людей переместился на проблемы личного выживания – в ущерб заботе о благополучии окружающих (сдвиг, обратный постматериалистическому сдвигу, зафиксированному Р. Инглхартом в Европе в 1960–1970-е годы).

Наша основная гипотеза состоит в том, что ценностные изменения выражаются в усилении у молодых поколений, выросших после распада социалистических режимов, в сравнении с их сверстниками из западно- и североевропейских стран, приверженности индивидуалистическим ценностям и ослаблении приверженности социально ориентированным ценностям.

Методология и данные

Данное предположение прямо проверить трудно, поскольку в идеале для такой проверки нужно было бы сравнить базовые ценности разных поколений жителей (пост)социалистической страны, находящихся в одном и том же возрасте, но опрошенных в разные моменты ее развития. Данными, измеряющими базовые ценности в разные временные периоды, мы, к сожалению, не располагаем, но можем использовать информацию о различиях между ценностями респондентов разных возрастов. Возрастные различия, как известно, отражают две группы влияний – эффекты жизненного пути (т.е. изменение ценностей в ходе индивидуального развития каждого отдельного человека) и эффекты поколения (т.е. изменение ценностей в силу различий в социальных и других воздействиях, которым подвергаются разные поколения).

Чтобы разделить эти два типа эффектов и вычленить собственно поколенческие сдвиги, мы предложили обходной путь, который основан на сравнении возрастных различий ценностей у людей, живущих в разных странах [Магун, Руднев, 2010, 2012]. Этот метод базируется на допущении о том, что в разных странах влияние жизненного пути на базовые ценности является приблизительно одинаковым, и потому при сравнении *возрастных различий* между ценностями в стране А и в стране Б это влияние как бы выносится за скобки. В таком случае сравнение возрастных различий в этих двух странах оказывается на самом деле сравнением межпоколенных ценностных изменений.

Ограничение данного метода связано с тем, что он дает информацию только о *сравнительных* поколенческих изменениях в разных странах, и без дополнительных сведений трудно определить, какой вклад вносят процессы в каждой из сопоставляемых стран в эти сравнительные эффекты.

Наиболее ярким олицетворением культурных сдвигов, повлиявших на ныне живущие поколения, в продвинутых европейских странах стала революция 1968 г., а в постсоциалистических странах – революции конца 1980-х – начала 1990-х годов [Horn, Kenney, 2004]. В силу того, что в постсоциалистических странах культурные изменения произошли позже, число ныне живущих людей, которых затронули эти изменения, там больше. Значит, при обнаружении межпоколенных сдвигов в постсоциалистических странах, в сравнении с продвинутыми капиталистическими, мы действительно имеем основания приписать хотя бы часть этих сдвигов процессам, происходившим именно в постсоциалистических странах. (В пределе, если бы ценности в западно- и североевропейских странах были полностью неподвижны и межпоколенные сдвиги были бы там равны нулю, то все обнаруженные результаты объяснялись бы только межпоколенной динамикой в постсоциалистических странах).

Данные рассуждения иллюстрирует рис. 1.

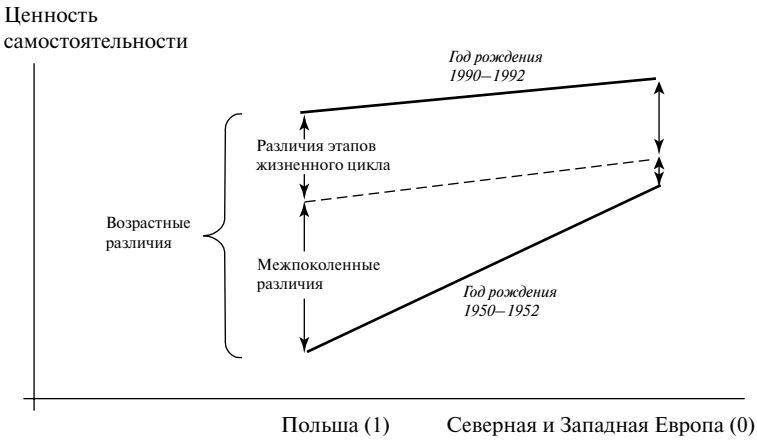


Рис. 1. Схематическое представление логики определения различий между межстрановыми сравнительными значениями ценностей у разных поколений

Ш. Шварц определяет базовые человеческие ценности как «желаемые кроссситуативные цели, которые служат руководящими принципами в жизни человека» [Schwartz, 1994, p. 21]. Согласно разработанной им теории, имеется 10 базовых ценностей (он называет их ценностными типами), которые различаются целями, на реализацию которых они направлены. Эти 10 ценностей составляют устойчивую структуру, например, ценности само-

стоятельности, риска-новизны и гедонизма похожи тем, что все они выражают открытость индивида изменениям, а противостоящие им ценности – безопасность, традиция и конформность, – наоборот, сконцентрированы на сохранении статус-кво. Благодаря взаимосвязям между отдельными ценностями их можно объединить в четыре индекса более высокого уровня (мы называем их ценностными категориями): открытость изменениям (включает ценности гедонизма, риска-новизны, самостоятельности), сохранение (традиция, конформность, безопасность), самоутверждение (власть-богатство и достижение) и забота о людях и природе (универсализм и благожелательность). Ценности открытости изменениям и сохранения, как и пара самоутверждение – забота о людях и природе, находятся в конфликтных отношениях [Schwartz, 1992].

Исследование основано на данных 4-й и 5-й волн Европейского социального исследования (European Social Survey), проведенных в 2008–2010 гг. [Jowell et al., 2007][2]. Использовались данные по шести постсоциалистическим европейским странам (Венгрия, Восточная Германия, Польша, Россия, Чехия, Эстония) и семи продвинутым странам Западной и Северной Европы (Бельгия, Дания, Нидерланды, Норвегия, Финляндия, Швеция, Швейцария). Базовые ценности измерялись с помощью Портретного ценностного вопросника Ш. Шварца [Schwartz et al., 2001]. Каждая из 10 ценностей в этом вопроснике измеряется с помощью двух (ценность универсализма – с помощью трех) индикаторов, которые фиксируют разные аспекты данной ценности. Хотя различные аспекты одной и той же ценности взаимосвязаны, их межпоколенная динамика может различаться. Поэтому в ходе анализа рассматриваются как ценностные индексы, так и отдельные их составляющие, которые фактически представляют собой ценности более низкого уровня интеграции.

Для оценки межпоколенной динамики ценностей в постсоциалистических странах мы в данном исследовании использовали многоуровневый регрессионный анализ [Hox, 2010]. Зависимыми переменными были индивидуальные ценности. Обратим внимание, что вторым уровнем, или группирующей переменной, выступали возрастные когорты – 30 групп, основанных на годе рождения респондентов. Независимой переменной второго уровня выступал средний в когорте год рождения. Влияние же страны на ценности рассматривалось как случайный эффект на первом уровне, т.е. влияние стра-

---

[2] В России Европейское социальное исследование проводится Институтом сравнительных социальных исследований (ЦЕССИ) при участии Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики». Национальный координатор – к.п.н. А.В. Андреенкова.

ны могло различаться в разных когортах, и это различающееся влияние объяснялось годом рождения респондентов.

Шесть постсоциалистических стран были представлены дамми-переменными, а контрольной группой выступали семь взятых вместе западно- и североевропейских стран, и, таким образом, каждый из страновых коэффициентов демонстрировал отличие данной постсоциалистической страны от средней по семи западно- и североевропейским странам. Предметом анализа в данной статье является показатель, характеризующий зависимость ценностной дистанции между представителями одной и той же когорты из постсоциалистических и старых капиталистических стран от среднего года рождения этой когорты (технически – это регрессионный коэффициент для интеракции между страной и годом рождения).

Данный показатель описывает, как меняется для каждой из постсоциалистических стран различие между ценностями ее жителей и их сверстниками из западно- и североевропейских стран в зависимости от года рождения. Положительный коэффициент указывает на то, что для данной постсоциалистической страны разность между значением ценности у ее жителей и их западно- и североевропейских сверстников выше для представителей более молодых поколений, а отрицательный – что, наоборот, эта разность выше для представителей более старших поколений. С учетом сформулированного выше допущения о равенстве эффектов жизненного пути в рассматриваемых странах данные коэффициенты можно интерпретировать как показатели относительных межпоколенных сдвигов в постсоциалистических странах.

В каждую из моделей в качестве контрольных переменных были включены также возраст и год опроса на индивидуальном уровне и прямой эффект года рождения на групповом уровне.

Результаты и их обсуждение

На рис. 2–5 отражены указанные регрессионные коэффициенты для всех ценностных индексов. Как видим, несмотря на различия по абсолютной величине, статистически значимые коэффициенты для каждой ценности имеют в разных постсоциалистических странах один и тот же знак (исключения касаются в основном Венгрии).

В большинстве рассматриваемых постсоциалистических стран молодые поколения, в сравнении с их западно- и североевропейскими сверстниками, более привержены *самостоятельности, гедонизму и риску-новизне*, нежели

старшие поколения (в сравнении с их сверстниками). На это указывают положительные и статистически значимые коэффициенты регрессии (рис. 2)[3].

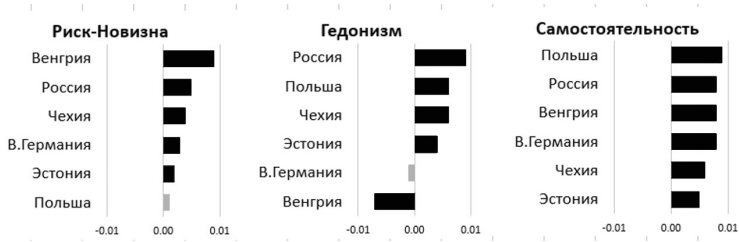


Рис. 2. Регрессионные коэффициенты, свидетельствующие о межпоколенной динамике ценностей открытости изменениям в постсоциалистических странах (здесь и далее черными столбиками помечены коэффициенты, статистически значимые при $p < 0{,}05$, серыми – незначимые, отсутствие столбика соответствует нулевому коэффициенту)

В теории ценностей Шварца ценностям открытости изменениям противостоят ценности сохранения, поэтому можно ожидать, что межпоколенная динамика ценностей сохранения будет противоположна динамике открытости.

Это ожидание наиболее устойчиво подтверждается для отдельных компонентов ценностей традиции и конформности (рис. 3). Так, во всех рассматриваемых постсоциалистических странах (кроме Восточной Германии) произошел статистически значимый сдвиг в сторону меньшей приверженности молодых поколений ценности скромности («Для него очень важно быть простым и скромным. Он старается не привлекать к себе внимание»). Этот сдвиг – наибольший из всех по абсолютной величине. Для всех постсоциалистических стран характерны также статистически значимые коэффициенты, указывающие на межпоколенные сдвиги в отношении приверженности следованию правилам («Он убежден, что люди должны делать то, что им говорят. Он считает, что люди должны всегда следовать правилам, даже если никто за этим не следит»). Во всех странах, кроме Венгрии, сдвиги эти направлены в сторону ослабления приверженности данной ценности у молодежи.

В отношении ценностей безопасности межпоколенный сдвиг менее выражен и менее распространен. Все же в России, Эстонии и Чехии молодые

[3] Чтобы облегчить изложение, мы в дальнейших описаниях не будем повторять, что речь идет о межпоколенных сдвигах не внутри отдельной страны, а о межпоколенных изменениях *межстрановых соотношений* ценностей.

поколения менее, чем старшие, озабочены защитой со стороны сильного государства, что соответствует нашему предположению о меньшей приверженности молодежи ценностям сохранения. Противоречит этому предположению сдвиг, наблюдаемый в Венгрии: в этой стране молодежь оказалась, наоборот, более озабочена своей безопасностью, нежели более старшие поколения.

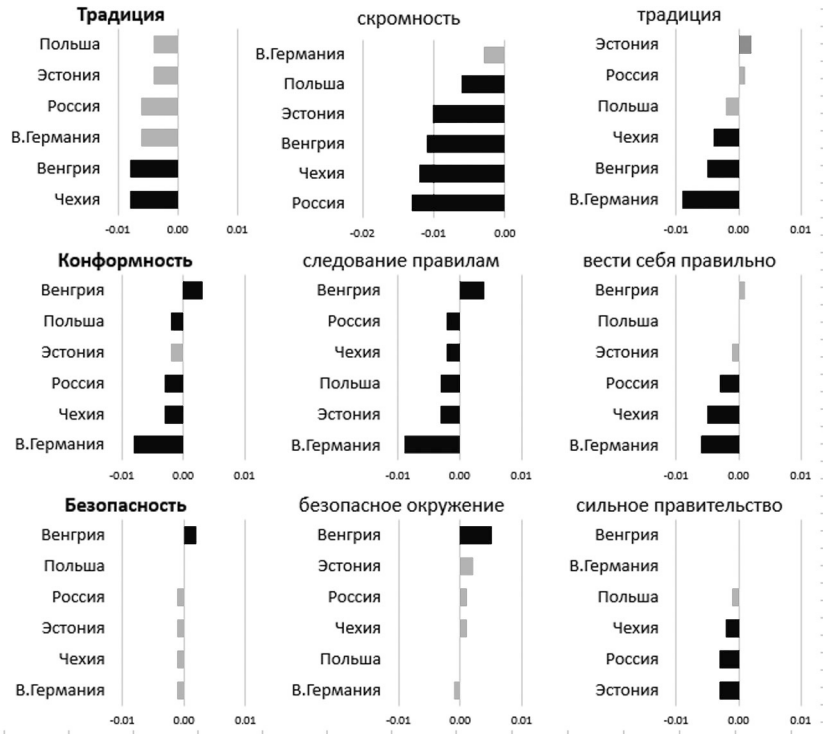


Рис. 3. Регрессионные коэффициенты, свидетельствующие о межпоколенной динамике ценностей сохранения в постсоциалистических странах (в каждом ряду слева приведены графики для ценностей традиции, конформности и безопасности, а справа – для их составляющих)

Межпоколенная динамика ценностей власти-богатства и достижения, относящихся к категории «самоутверждение», может показаться противоречивой или отсутствующей до тех пор, пока мы не обратимся к отдельным компонентам этих ценностей, которые дают, напротив, очень ясную картину

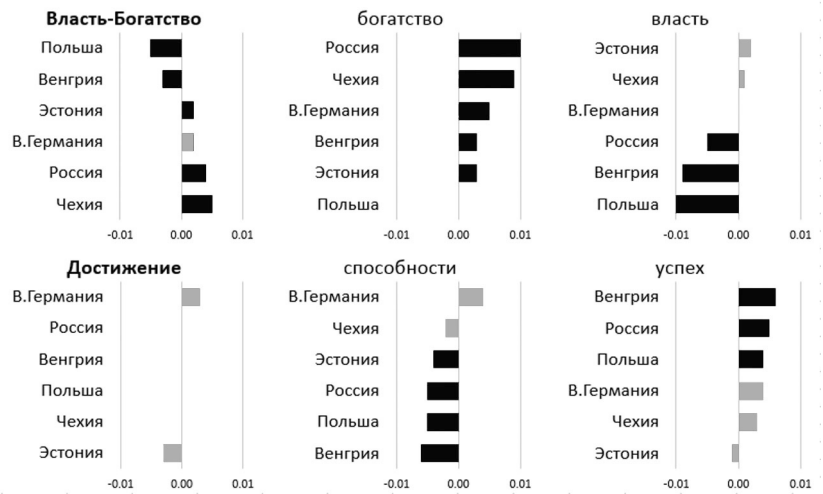


Рис. 4. Регрессионные коэффициенты, свидетельствующие о межпоколенной динамике ценностей самоутверждения в постсоциалистических странах (в каждом ряду слева приведены графики для ценностей власти-богатства и достижения, а справа – для их составляющих)

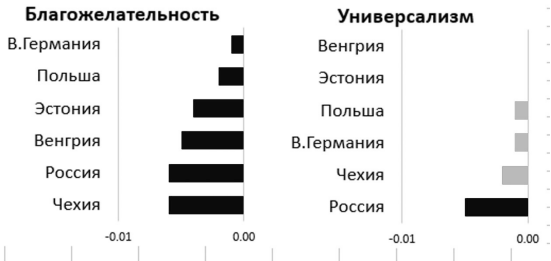


Рис. 5. Регрессионные коэффициенты, свидетельствующие о межпоколенной динамике ценностей заботы о людях и природе в постсоциалистических странах

ценностных сдвигов в постсоциалистических обществах (рис. 4). Из четырех составляющих этих ценностей молодежь в большей степени предпочитает «богатство» («Для него важно быть богатым. Он хочет, чтобы у него было много денег и дорогих вещей») и «успех» («Для него очень важно быть очень успешным. Он надеется, что люди признáют его достижения»), а более стар-

шие поколения – «власть» («Для него важно, чтобы его уважали. Он хочет, чтобы люди делали так, как он скажет») и «способности» («Для него важно показать свои способности. Он хочет, чтобы люди восхищались тем, что он делает»). Указанные сдвиги характерны не для всех постсоциалистических стран, наиболее универсальным является повышение значимости для молодежи ценности богатства: оно характерно для всех стран, кроме Польши. Примечательно, что в России присутствуют все эти ценностные сдвиги.

Во всех постсоциалистических странах молодые поколения демонстрируют меньшую приверженность ценности благожелательности, относящейся к категории заботы о людях и природе, а в России также и меньшую приверженность ценности универсализма (рис. 5).

Обсуждение

Приведенные выше результаты подтверждают гипотезу о росте у молодых поколений постсоциалистических стран, в сравнении с более старшими, приверженности индивидуалистическим ценностям (речь идет об относительных показателях этих ценностей – по отношению к ценностям сверстников из западно- и североевропейских стран). На это указывают ценностные сдвиги в сторону самостоятельности, риска-новизны (что тоже связано с принятием нестандартных, самостоятельных решений), гедонизма, богатства (как компонента власти-богатства) и личного успеха (как компонента достижения). Обратим внимание, что этот сдвиг носит двойственный характер – усиливается значимость для молодежи постсоциалистических стран не только эгоистической (гедонизм, богатство, успех), но и инициативно-творческой (самостоятельность, готовность к риску) стороны индивидуализма.

Приведенные результаты подтверждают также гипотезу об уменьшении значимости социально ориентированных ценностей у молодых поколений постсоциалистических стран в сравнении с их более старшими соотечественниками (речь снова идет об относительных показателях этих ценностей – по отношению к ценностям сверстников из западно- и североевропейских стран). Два изменения этого рода, которые представлены во всех (или почти во всех) рассматриваемых странах, выражаются в ослаблении желания следовать правилам (компонент конформности) и проявлять благожелательность.

В нескольких постсоциалистических странах для молодежи характерна также меньшая значимость демонстрации своих способностей и получения признания окружающих (составляющая достижения), а также меньшее желание добиваться уважения и подчинения (компонент власти-богатства).

Эти ценности имеют явную эгоистическую окраску и должны бы, согласно нашим предположениям, наоборот, становиться более значимыми. Причина рассогласования состоит, видимо, в том, что в этих двух случаях удовлетворение человеком своих личных потребностей связано с сильной зависимостью от социального окружения. Молодые люди стремятся эту зависимость минимизировать, что побуждает их к отказу от соответствующих ценностей.

Наибольшие по абсолютной величине межпоколенные сдвиги выявлены почти для всех постсоциалистических стран применительно к скромности (она является составляющей ценности «традиция», рис. 2), сдвиги эти выражаются в снижении ее значимости у молодых поколений. Скромность – это соблюдение социальных запретов, ограничивающих любовь человека к самому себе, и приверженность скромности является равнодействующей двух ценностей – значимости для человека его собственного «Я» и значимости соблюдения упомянутых запретов. Таким образом, наиболее заметное снижение значимости у молодежи именно этой ценности подтверждает оба аспекта нашей гипотезы, которая предсказывает как рост индивидуалистических, так и снижение просоциальных ценностей молодежи.

В дальнейшем предстоит найти объяснение нарушению некоторых из описанных закономерностей в Венгрии.

Ограничения

Первое ограничение приведенных выше выводов связано с допущением о равенстве эффектов жизненного пути в постсоциалистических и западно- и североевропейских странах.

Второе ограничение связано с неопределенностью вклада в описанные поколенческие сдвиги изменений в постсоциалистических странах и в тех западно- и североевропейских странах, с которыми постсоциалистические страны сопоставляются. Как отмечалось на всем протяжении статьи, рассматриваемые регрессионные коэффициенты отражают межпоколенную динамику *относительных* ценностных показателей, которая включает межпоколенные изменения ценностей как в той или иной постсоциалистической стране (например, в России), так и в тех странах, с которыми осуществляются сравнения. В наших гипотезах и интерпретации мы фокусируем внимание только на одном из компонентов этих соотношений, который относится к изменениям, происходящим в постсоциалистических странах, и понятно, что он может взять на себя только часть необходимого объяснения.

В пользу того, что межпоколенные изменения в постсоциалистических странах действительно происходят, свидетельствуют межстрановые различия

в динамике упомянутых выше относительных ценностных показателей: ведь если бы все зависело только от изменений в ценностях референтной группы, т.е. в западно- и североевропейских странах, с которыми осуществляются сопоставления, то межпоколенные изменения во всех постсоциалистических странах были бы одинаковы.

Данное ограничение не является препятствием для выводов о *сравнительной* силе и направленности межпоколенных изменений в самих постсоциалистических странах: поскольку референтная (контрольная) группа, с которой сравниваются респонденты из разных постсоциалистических стран, постоянна, то она может быть «вынесена за скобки», и межпоколенные изменения ценностей в отдельных постсоциалистических странах могут сравниваться между собой.

Выводы

Наблюдаются межпоколенные ценностные сдвиги, универсальные по направленности для всех или большинства рассматриваемых постсоциалистических стран.

Полученные результаты в основном подтверждают гипотезу о том, что у молодых поколений почти всех постсоциалистических стран (в сравнении с их сверстниками из западно- и североевропейских стран) *сильнее*, чем у их более старших соотечественников (сравниваемых с их сверстниками из тех же стран), выражены различные индивидуалистические ценности – самостоятельность, гедонизм, богатство. Характерной для большинства постсоциалистических стран является и более *слабая* приверженность молодых поколений ценностям, в которых выражается забота о других людях или учет исходящих от других людей норм и оценок (ценности конформности, скромности и социально оцениваемых достижений).

Литература

Магун В.С., Руднев М.Г. Международные сравнения базовых ценностей российского населения и динамика процессов социализации // Образовательная политика. 2010. № 7–8.

Магун В.С., Руднев М.Г. Базовые ценности двух поколений россиян и динамика их социальной детерминации // XII Международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества / отв. ред. Е.Г. Ясин. М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2012. Кн. 3. С. 87–97.

Alwin D.F. Cohort Replacement and Parental Socialization Values // Journal of Marriage and the Family. 1990. Vol. 52. P. 347–360.

Halman L., Arts W. (Post-)modernization, Individualization and Individualism: Value Changes in Central and Eastern Europe in the First Decade after the Fall of the Iron Curtain // Mapping Value Orientations in Central and Eastern Europe / L. Halman, M.Voicu (eds.). Leiden: Brill, 2010. P. 11–45.

Horn G.-R., Kenney P. (eds.). Transnational Moments of Change: Europe 1945, 1968, 1989. Lanham: Rowman & Littlefield Publishers, 2004.

Hox J. Multilevel Analysis: Techniques and Applications. 2nd ed. Routledge, 2010.

Inglehart R. The Silent Revolution in Europe: Intergenerational Change in Post-Industrial Societies // American Political Science Review. 1971. Vol. 65. P. 991–1017.

Inglehart R., Baker W. Modernization, Cultural Change and the Persistence of Traditional Values // American Sociological Review. 2000. Vol. 65. No. 1.

Inglehart R. Changing Values Among Western Publics from 1970 to 2006 // West European Politics. 2008 (January – March). Vol. 31. No. 1–2. P. 130–146.

Inglehart R., Welzel Ch. Changing Mass Priorities: The Link between Modernization and Democracy // Perspectives on Politics. 2010. March.

Jowell R., Roberts C., Fitzgerald R., Eva G. (eds.) Measuring Attitudes Cross-Nationally: Lessons From the European Social Survey. Sage, 2007.

Schwartz S.H. Universals in Content and Structure of Values: Theoretical Advances and Empirical Tests in 20 Countries // Advances in Experimental Social Psychology / M.P. Zanna (ed.). San Diego, CA: Academic Press. 1992. Vol. 25. P. 1–65.

Schwartz S.H. Are There Universal Aspects in the Content and Structure of Values? // Journal of Social Issues. 1994. Vol. 50. P. 19–45.

Schwartz S.H. Value Orientations: Measurement, Antecedents and Consequences Across Nations // Measuring Attitudes Cross-nationally. Lessons from European Social Survey / R. Jowell, C. Roberts, R. Fitzgerald, G. Eva (eds.). L.: Sage Publications, 2007. P. 169–201.

Schwartz S.H., Bilsky W. Toward a Theory of the Universal Content and Structure of Values: Extensions and Cross-cultural Replications // Journal of Personality and Social Psychology. 1990. Vol. 58. P. 878–891.

Schwartz S.H., Melech G., Lehmann A., Burgess S., Harris M., Owens V. Extending the Cross-Cultural Validity of the Theory of Basic Human Values with a Different Method of Measurement // Journal of Cross-Cultural Psychology. 2001. Vol. 32. No. 5. P. 519–542.

Schwartz S.H. 2005. Human Values. European Social Survey EDUNET. <http://essedunet.nsd.uib.no/cms/topics/1/>

А.Н. Татарко

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»

КАПИТАЛ СОЦИАЛЬНЫЙ И СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ: В ЧЕМ РАЗЛИЧИЯ?[1]

Введение

В социальной психологии исследуются межгрупповые и внутригрупповые отношения. Изучаются факторы, которые влияют на процессы межгрупповой и внутригрупповой дифференциации и интеграции. Отношения между личностью и большими социальными группами (особенно гетерогенными, такими как поликультурное общество) гораздо реже попадают в поле зрения исследователей. Какие социально-психологические характеристики личности способствуют на групповом уровне процессам интеграции в большой социальной группе и повышению благополучия ее членов? Какие социально-психологические характеристики личности влияют на социально-экономические процессы и процессы социальной интеграции в культурно-гетерогенном обществе?

Существующие исследования связи культурно-психологических и экономических факторов не позволяют напрямую экстраполировать взаимосвязи, полученные на социетальном уровне, на индивидуальный уровень и понять психологический механизм их влияния на прогресс обществ, качество жизни и благополучие личности в этих обществах. Для разрешения данной проблемы мы предлагаем ввести новое понятие – *социально-психологический капитал личности* – системно описывающее ресурс психологических отношений личности к различным аспектам социальной реальности, который, выполняя *ряд функций (защитная, регуляторная, инструментальная, ориентировочная, интеграционная, поддерживающая, экспрессивная)*, облегчает достижение поставленных целей и повышает благополучие членов группы. Основываясь на теории поля К. Левина [2000], мы определяем *социально-психологический капитал личности как системно организованное динамическое*

[1] В данной научной работе использованы результаты, полученные в рамках Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ.

поле ее отношений, являющееся социально-психологическим ресурсом, специфика которого определяется возможностью его использования группой для достижения общегрупповых целей.

Научная проблема исследования состоит в разработке психологической концепции, раскрывающей структуру и содержание индивидуальных психологических отношений, которые на групповом уровне становятся социально-психологическим ресурсом группы, способствующим ее интеграции и достижению ею различных целей. Указанную систему отношений мы называем «социально-психологическим капиталом личности» (определение см. выше). Данное направление предполагает системное изучение социально-психологического капитала личности, его трансформацию в групповой ресурс отношений, динамику, механизм влияния на экономическое поведение.

Цель данной работы состоит в разработке теоретико-методологической основы нового научного направления – системно-динамической концепции социально-психологического капитала, его структуры и психологических механизмов функционирования в поликультурном обществе.

Объект исследования: динамическая система психологических отношений (социально-психологический капитал личности), которые на уровне групп образуют общегрупповой ресурс отношений, способствующий достижению различных целей как самим индивидом, так и группой.

Предмет исследования: социально-психологический капитал личности.

Теоретические основы исследования

Объектом данного исследования является система психологических отношений индивида (социально-психологический капитал), поэтому одним из теоретических оснований данной работы является *теория психологии отношений* (А.Ф. Лазурский, В.Н. Мясищев, К.К. Платонов, В.П. Позняков, И.Р. Сушков, А.Б. Купрейченко). Психологические отношения в данной работе рассматриваются в качестве ресурса, который группа использует для достижения своих целей, и теоретическим основанием в данном случае является *ресурсный подход в психологии* (А.А. Ухтомский, Д. Канеман, В.А. Бодров, Л.И. Анцыферова, Д.А. Леонтьев). В социальной психологии А.Л. Журавлев использует понятие «*социально-психологические резервы*» применительно к трудовым коллективам, отмечая, что существуют три близких понятия: «резервы», «потенциалы», «ресурсы», которые часто используются как синонимы [Журавлев, 2005]. Данный ресурс не имеет четкой структуры, он динамичен и организован по законам теории поля. Поэтому при рассмотрении структуры и динамики социально-психологического капитала личности в по-

ликультурном обществе мы исходим из теории поля К. Левина, опираясь на которую рассматриваем социально-психологический капитал личности как поле ее отношений к различным аспектам социальной реальности. В едином социально-психологическом пространстве группы происходит соединение таких полей в единую систему (формируются взаимоотношения) – именно таким образом и происходит аккумуляция социально-психологического ресурса отношений в группе. Через динамическое поле отношений, в которое вовлекаются все новые люди, «вкладывая» в него свой личный ресурс отношений, реализуется фундаментальное свойство любой формы капитала – способность к самовозрастанию. Выделение двух видов отношений, входящих в социально-психологический капитал, – воспринимаемые индивидом отношения и собственные отношения индивида – также согласуется с теорией поля. В теории поля К. Левин исходит из того, что совокупную ситуацию следует реконструировать так, как она представляется субъекту. Поэтому к основным единицам причинно-следственного анализа относятся воспринимаемые субъектом особенности окружения, которые предоставляют ему различные возможности для действия (приводится по: [Хекхаузен, 2003]).

Поскольку социально-психологический капитал является ресурсом, который используется членами социальных групп для достижения как индивидуальных, так и групповых целей, то люди должны обмениваться этим ресурсом. Однако социально-психологический капитал отличается от других форм капитала, обладая присущими только ему свойствами. Первое его свойство – *он неотчуждаем от своего носителя*. Но как люди могут обмениваться неотчуждаемым ресурсом? Понять суть такого феномена позволяет *теория социального обмена* [Huston, Burgess, 1979] и ее частный случай – *инвестиционная теория* К. Расболт [Vangelisti, Perlam, 2006]. Люди обмениваются отношениями, и этот обмен будет стремиться к эквивалентности, именно поэтому необходимо рассмотрение так называемого воспринимаемого социального капитала – оценок людьми социальной среды, в которой они действуют. Соответственно, *второе свойство* социально-психологического капитала состоит в том, что он может передаваться другим людям, однако *эта передача происходит в отраженной форме*. Таким образом, социально-психологический капитал представляет собой системный ресурс, который состоит из двух форм. Первая – это собственное отношение индивида к группе и ее представителям, вторая – восприятие аналогичных отношений между представителями группы. *Именно таким образом происходит обмен социально-психологическим капиталом – через механизм психического отражения*.

Для объяснения психологических процессов, лежащих в основе внутригрупповой интеграции при формировании социально-психологического капитала поликультурного общества, в данной работе используется *теория*

социальной идентичности (Э. Эриксон, Дж. Марасия, А. Тежфел, Дж. Тернер, Ф. Барт, Т.Г. Стефаненко). То есть в поликультурном обществе люди должны обладать специфическими элементами социально-психологического капитала, отвечающими за интеграцию представителей различных этнических групп. В качестве такой интеграционной основы в работе рассматривается гражданская идентичность. Для понимания процессов формирования социально-психологического капитала в мультикультурном обществе в данной работе использовались *теоретические положения психологии межэтнических отношений* (Дж. Берри, У. Стефан, К. Стефан, Д. Кемпбелл, Д. Тейлор, Р. Браун, Н.М. Лебедева, Т.Г. Стефаненко).

В работе использованы положения *теории социального капитала* (Р. Патнем, Ф. Фукуяма, Дж. Коулман, П. Бурдьё, Н. Лин, Р. Инглхарт), а также результаты *теоретического анализа проблемы социального капитала в отечественной социальной психологии* [Шихирев, 2003; Нестик, 2009; Журавлев, Нестик, 2010]. Использование теории социального капитала позволило определить те виды отношений, которые являются индикаторами социально-психологического капитала личности в поликультурном обществе.

Место понятия «социально-психологический капитал» в ряду других форм капитала

Капитал, в широком смысле, – это все, что способно приносить доход, или ресурсы, созданные людьми для производства товаров и услуг.

Формирование физического капитала (источник дохода в виде средств производства) и денежного каптала (средства, с помощью которых приобретается физический капитал) невозможно без *человеческого капитала* (уровень образования, навыки, знания, умения людей, здоровье). Человеческий капитал может быть создан в определенной социальной среде, в которой присутствует *социальный капитал* (ресурс отношений, таких как доверие, облегчающий социальное взаимодействие и достижение целей). *Социально-психологический капитал* – это индивидуальная характеристика, которая, однако, не является индивидуальным социальным капиталом. Индивидуальный социальный капитал – это индивидуальный ресурс отношений, который способствует достижению целей индивида. Социально-психологический капитал – это индивидуальные характеристики, на основе которых формируется общий ресурс отношений. Социально-психологический капитал принадлежит только личности и не может быть реализован вне группы или вне социума.

Социально-психологический капитал в отличие от социального капитала:

- является атрибутом личности, а социальный капитал – атрибут группы или индивида;
- является психологической основой социального капитала, генетически связан с ним;
- механизмы функционирования социально-психологического капитала проявляются на уровне личности, а социального капитала – только на уровне группы;
- не организован в иерархическую структуру, а представляет собой динамическое поле;
- эффекты генетически связанных элементов обоих видов капитала на макроуровне и на индивидуальном уровне различны (на социетальном уровне доверие имеет позитивные для страны эффекты, для индивидуального уровня такая закономерность не характерна).

На основе метаанализа литературных данных было выделено 11 основных показателей социального капитала. На основе этих 11 показателей были предложены 17 показателей социально-психологического капитала личности в поликультурном обществе, дополнительные шесть из которых позволяют оценить воспринимаемые отношения (табл. 1).

Таблица 1. Показатели социального капитала и соответствующие им показатели социально-психологического капитала личности в поликультурном обществе

Показатели социального капитала	Соответствующие показатели социально-психологического капитала	Функции компонентов СПК
Доверие генерализованное [Fukuyama, 1999; Nahapiet, Ghoshal, 1998]	1) генерализованное доверие личности 2) воспринимаемое доверие окружения	1) интеграционная 2) ориентировочная
Доверие социальное [Putnam, 2003]	3) социальное доверие (включая доверие представителям иноэтнических групп) 4) воспринимаемое социальное доверие	3) интеграционная 4) ориентировочная
Доверие институциональное [Veenstra, 2002; Carpenter et al., 2003]	5) институциональное доверие 6) воспринимаемое институциональное доверие	5) регуляторная 6) ориентировочная

Продолжение табл. 1

Показатели социального капитала	Соответствующие показатели социально-психологического капитала	Функции компонентов СПК
Позитивные установки по отношению к культурному многообразию [Onyx, Bullen, 1997, 2000; Westlund et al., 2007; Safr, 2010; Putnam, 1993; Seligman, 1997]	7) толерантность к культурному многообразию 8) восприятие толерантности к культурному многообразию	7 интеграционная 8) ориентировочная
Участие в волонтерской деятельности [Lillbacka, 2006; Goldfinger, Ferguson, 2009]. Организационная идентичность [Nahapiet, Ghoshal, 1998]	9) позитивное отношение к собственной принадлежности к обществу (гражданская идентичность) 10) воспринимаемая гражданская идентичность	9) интеграционная 10) ориентировочная
Соблюдение базовых социальных норм отношений в обществе [Putnam, 2001]	11) психологическая готовность соблюдать нормы и законы	11) регуляторная
Структурный социальный капитал. Социальные сети, индивидуальный социальный капитал (кол-во людей, к которым человек может обратиться за помощью) [Градосельская, 2004; Lillbacka, 2006]. Деление социального капитала на структурный, когнитивный и отношенческий компоненты [Nahapiet, Ghoshal, 1998]	12) отношения с друзьями (количество друзей) 13) отношения с родственниками (частота контактов)	12) защитная, экспрессивная 13) защитная, экспрессивная
Индивидуальный социальный капитал как ресурс, который индивид получает благодаря социальным связям [Häuberer, 2011; Gaag, 2005]	14) восприятие ресурсов, которые могут предоставить друзья 15) восприятие ресурсов, которые могут предоставить родственники	14) инструментальная, поддерживающая 15) инструментальная, поддерживающая

Показатели социального капитала	Соответствующие показатели социально-психологического капитала	Функции компонентов СПК
Вовлеченность в сообщество, в общественную деятельность (например, подписание петиций), членство в различных организациях [Putnam, Feldstain, 2003; Onyx, Bullen, 2000; Goldfinger, Ferguson, 2009]	16) наличие групп членства и отношения с ними (частота контактов)	16) защитная
Когнитивный социальный капитал [Lehis, 2008]: уровень включенности в сообщество или сообщества (идентичность); доверие сообществу или сообществам; доверие центральному правительству. Участие в волонтерской деятельности [Lillbacka, 2006; Inglehart, 1999; Carpenter et al., 2003]	17) восприятие возможности влиять на социально-политическую ситуацию на месте проживания	17) регуляторная

Для объяснения механизма влияния социально-психологического капитала на экономическое поведение в работе использовались элементы *концепции экономического самоопределения* (А.Л. Журавлев, А.Б. Купрейченко), *теоретическое положение о «зональном» характере взаимодействия социально-психологических и социально-экономических факторов* (А.Л. Журавлев) и *теория планируемого поведения* (А. Айзен, М. Фишбайн).

Верификация структуры социально-психологического капитала поликультурного общества

В серии эмпирических исследований, выполненных с 2005 по 2011 г. (общий объем выборки составил 5969 респондентов (русские, чеченцы, башкиры, татары, армяне, дагестанцы, китайцы)), были апробированы

различные варианты структуры социально-психологического капитала. В результате автором была построена гипотетическая структура социально-психологического капитала поликультурного общества. В данной структуре все 17 факторов (измерений социально-психологического капитала) объединялись в один фактор второго порядка, который и представлял собой социально-психологический капитал личности как целостный ресурс. Модель этой структуры верифицировалась в ходе опроса в двух федеральных округах России (Центральном и Северо-Кавказском). Выборка была полностью репрезентативной и включала 2061 респондента (с инструментарием исследования можно ознакомиться в научном отчете по проекту «Ценности и экономическое поведение: проверка объяснительных моделей в экспериментах и полевых исследованиях» (ТЗ-76), выполненном в Международной лаборатории социокультурных исследований НИУ ВШЭ).

Проверка общей структуры социально-психологического капитала предварялась конфирматорным факторным анализом каждого из 17 компонентов в программе AMOS. В результате некоторые из пунктов, входящих в эти компоненты, пришлось удалить, что в конечном счете позволило достичь их высокой консистентности и подсчитать средние значения по каждому из компонентов.

Далее с целью более глубокого анализа данных автором были проанализированы интеркорреляции всех компонентов социально-психологического капитала. Анализ показал, что компоненты структуры социально-психологического капитала имеют четыре вида связи: сильная позитивная взаимосвязь, умеренная позитивная взаимосвязь, отсутствие взаимосвязи, негативная взаимосвязь. Анализ интеркорреляций компонентов социально-психологического капитала подтвердил гипотезу, что виды отношений, которые составляют социально-психологический капитал личности, представляют собой динамическое *поле* отношений. В данном поле указанные виды отношений представляют собой векторы, которые имеют либо сходное направление (тогда связь между ними положительная), либо различное (тогда связи нет), либо противоположное (тогда связь отрицательная). Данные векторы названы следующим образом:

1) «восприятие социально-психологических ресурсов интеграции группы»;

2) «социально-психологические ресурсы интеграции группы»;

3) «восприятие индивидуальных социально-психологических ресурсов достижения целей»;

4) «социально-психологические ресурсы изменений группы» (рис. 1).

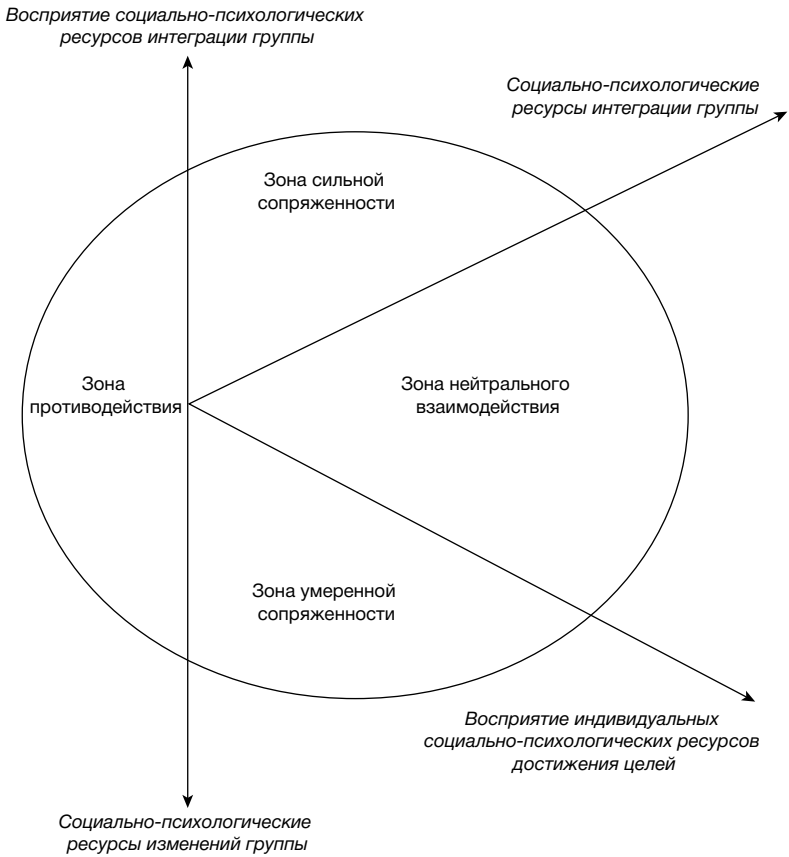


Рис. 1. Векторы оценок различных видов ресурсов отношений, составляющих социально-психологический капитал личности (с учетом их взаимодействия)

Поле связей компонентов социально-психологического капитала, находящееся между данными векторами, можно разделить на четыре зоны: «зона сильной сопряженности»; «зона умеренной сопряженности»; «зона нейтрального взаимодействия»; «зона противодействия». Эти зоны сопряженности указывают на то, что виды отношений, являющиеся социально-психологическим капиталом, представляют собой динамическое поле, элементы которого в норме находятся в отношениях равновесия, следствием чего в обществе является баланс отношений (рис. 1). Гипотеза о том, что ком-

поненты социально-психологического капитала представляют собой поле, в котором присутствуют как положительные, так и отрицательные связи, проверялась с помощью путевого анализа (рис. 2).

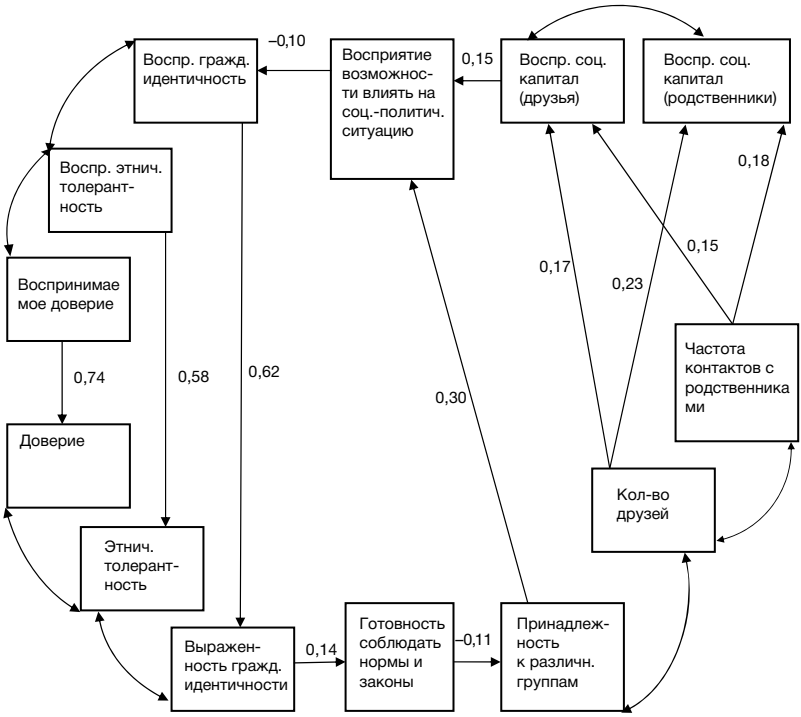


Рис. 2. Итоговая динамическая модель социально-психологического капитала личности в поликультурном обществе

Характеристики итоговой структурной модели:

$$X^2 = 279{,}3;\ p = 0{,}00;\ df = 51;\ CFI = 0{,}975;\ RMSEA = 0{,}047;\ PCLOSE = 0{,}820$$

Полученная модель подтверждает гипотезу о том, что структура социально-психологического капитала представляет собой поле взаимосвязанных отношений. Эти отношения имеют как позитивные, так и отрицательные связи, формируя напряжение поля и позволяя существовать ему именно как полю, вовлекая в него людей (т.е. вовлекая их в различные отношения).

Систематизация результатов анализа эмпирических данных (табл. 2.) показывает, что в виде динамического поля социально-психологический капитал проявляет одно из главных своих свойств – конвертируемость, которая проявляется в разнонаправленности векторов отношений, входящих в его структуру.

Таблица 2. Система оценок социально-психологического капитала личности в поликультурном обществе

Репрезентация отношений	*Репрезентация ресурса отношений в социуме:* 1. Воспринимаемое доверие 2. Воспринимаемая толерантность 3. Воспринимаемая гражданская идентичность	*Репрезентация политической активности, включенности в отношения в социальном окружении:* 1. Оценка собственной способности повлиять на политику региона	*Репрезентация собственного ресурса отношений:* 1. Ресурсы, которые дает семья 2. Ресурсы, которые дают друзья
Собственное отношение	*Собственное отношение к социуму:* 1. Доверие 2. Толерантность 3. Гражданская идентичность	*Отношение к нормам общества:* 1. Отношение к базовым социальным нормам	*Отношения с социальным окружением:* 1. Количество групп членства и частота контактов с ними 2. Количество родственников и частота контактов с ними 3. Количество друзей
	Ресурс психологических отношений для сохранения *Составляющие*: Характеристики отношения индивида к социуму	Ресурс психологических отношений для изменения группы (социума) *Составляющие*: характеристики отношения индивида к группе (социуму)	Ресурс психологических отношений для индивидуальных достижений *Составляющие*: характеристики отношения индивида с ближайшим окружением

Интеграция и сохранение — Движение к изменению через использование индивидуальных ресурсов — *Дифференциация и изменение*

Эти векторы разнонаправлены, но они не противоречат друг другу. Если в обществе начинает доминировать какой-либо из векторов отношений, то либо начнется хаос, либо общество впадет в застой. Таким образом, компоненты социально-психологического капитала проявляют свойства капитала только тогда, когда они находятся в отношениях динамического противоречия и представляют собой единую систему (которая сбалансирована), как и многие явления в психологии [Ломов, 1996; Пономарев, 1983]. Таким образом, социально-психологический капитал располагается в поле действия двух противоположных векторов (табл. 2): «*Интеграция и сохранение*» и «*Дифференциация и изменение*». На первом полюсе находятся ресурсы социально-психологического капитала, которые служат ресурсом объединения и поддержки стабильности в обществе. На втором полюсе находятся ресурсы отношений, которые позволяют сохранить обществу его многооб-

разие, в том числе и *мультикультурное*, также эти ресурсы используются для изменения текущего состояния общества.

Заключение

Можно выделить две основные перспективы дальнейшего развития данного направления исследований. Первая состоит в изучении социально-психологического капитала личности применительно к различным социальным группам, в которые она входит. Вероятно, потребуется разработка различных систем измерений социально-психологического капитала для групп разного порядка.

Вторая перспектива развития данного направления исследований состоит в изучении детерминант социально-психологического капитала. В своем исследовании мы, изучая механизмы, рассматривали это явление в качестве независимой переменной. Вопрос о детерминантах социально-психологического капитала представляет собой обширную тему исследований, которая, безусловно, нуждается в разработке.

Литература

Журавлев А.Л., Нестик Т.А. Психология управления совместной деятельностью: Новые направления исследований. М.: Институт психологии РАН, 2010.

Журавлев А.Л. Психология совместной деятельности. М.: Институт психологии РАН, 2005.

Левин К. Теория поля в социальных науках. СПб.: Речь, 2000.

Ломов Б.Ф. Системность в психологии: Избранные психологические труды. М.; Воронеж, 1996.

Нестик Т.А. Социальный капитал организации: социально-психологический анализ. Ч. II // Психологический журнал. 2009. Т. 30. № 2. С. 29–42.

Пономарёв Я.А. Методологическое введение в психологию. М.: Наука, 1983.

Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность. СПб.: Питер; М.: Смысл, 2003.

Шихирев П.Н. Природа социального капитала: социально-психологический подход // Общественные науки и современность. 2003. № 2. С. 17–32.

Helliwell J., Putnam R. Economic Growth and Social Capital in Italy // Eastern Economic Journ. 1995. Vol. 21. No. 3. P. 295–307.

Hofstede G. Culture's Consequences: International Differences in Work-Related Values. Beverly Hills CA: Sage, 1980.

Huston T.L., Burgess R.L. Social Exchange in Developing Relationships // Social Exchange and Developing Relationships / R.L. Burgess, T.L. Huston (eds.). N. Y.: Academic Press, 1979. P. 3–28.

Inglehart R. Trust, Well-Being and Democracy // Democracy and Trust / M. Warren (ed.). N. Y., Cambridge, 1999. P. 88–120.

Knack S. Groups, Growth and Trust: Cross-Country Evidence on the Olson and Putnam hypothesis // Public Choice. 2003. Vol. 117. No. 3–4. P. 341–355.

Powell G., Eddleston K. Linking Family-to-Business Enrichment and Support to Entrepreneurial Success: Do female and Male Entrepreneurs Experience Different Outcomes? // Journal of Business Venturing. 2013. No. 28. P. 261–280.

Read S., Song M., Smit W. A Meta-Analytic Review of Effectuation and Venture Performance // Journal of Business Venturing. 2009. No. 24. 2009. P. 573–587.

Schwartz S.H. Cultural and Individual Value Correlates of Capitalism: A Comparative Analysis // Psychological Inquiry. 2007. No. 18. P. 52–57.

Štulhofer A. Perception of Corruption and the Erosion of Social Capital in Croatia 1995–2003 // Politička misao. 2004. Vol. XLI. 5. P. 74–86.

Turner S., Nguyen A.P. Young Entrepreneurs, Social Capital and Doi Moi in Hanoi, Vietnam. *Urban Studies*. 2005. No. 42 (10). P. 1–18.

Vangelisti A., Perlam D. (eds.) The Cambridge Handbook of Personal Relationships. Cambridge University Press, 2006.

ОБЩЕСТВО И СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

G. Kvieskienė,
V. Kvieska

Lithuanian University
of Educational Sciences

SOCIAL ECONOMICS' INNOVATION FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT

Introduction

A social enterprise is an operator in the social economy whose main objective is to have a social impact rather than make a profit for their owners or shareholders. It operates by providing goods and services for the market in an entrepreneurial and innovative fashion and uses its profits primarily to achieve social objectives. It is managed in an open and responsible manner and, in particular, involves employees, consumers and stakeholders affected by its commercial activities. The social enterprises provide social services and/or goods and services to vulnerable people (access to housing, health care, assistance for elderly or disabled people, inclusion of vulnerable groups, child care, access to employment and training, dependency management, etc.); and/or businesses with a method of production of goods or services with a social objective.

This article, which is based on the global and national societies and social partnership impact on social innovation research monograph and master performed analyzes of empirical studies, the authors aim to identify social and economic innovation and growing social capital for the formation of a sustainable society. The aim concretizing the following tasks: 1) to describe the social economic concept of innovation and links with trust and social capital in society, 2) to analyze the social innovation indices and their interaction with the sustainable development of the society. Methods: monograph research, global studies, case and situations fixation, index analysis, meta-analysis, expert interviews and field experiments.

Research subjects consists of 44 Lithuanian municipalities, 40 industrialists and businessmen associations, and the Confederation of Lithuanian entrepreneurs involved in the project, social partnerships through informal communication and sport teams in Lithuania. Subjects will also include Lithuanian experts selected by the employers association, the Confederation of Lithuanian entrepreneurs, trade unions and industry associations of trade unions, the Association of Municipalities representatives, mayors and their deputies, and 1103 social workers, education managers, and social pedagogues.

Social economic innovation for sustainability

The Social Economy sector used in various EU Member States covers a range of concepts such as «the solidarity economy», «the third sector» or «fourth sector». Beyond national differences regarding terminology and legal forms, Social Economy enterprises are all inspired by common values such as solidarity, social cohesion, trust and the priority of the individual over capital, social responsibility, democratic management and the fact that they are not driven by profit and any profits are reinvested into the company and for society welfare. Social Economy is therefore a different way of doing business, which continuously associates the general interest, economic performance, social considerations and democratic operation. Social Economy enterprises represent 10% of all European businesses, with 2 million undertakings and 6% of EU's employment; this makes the Social Economy sector a key element of the European social model and a key player in attaining the objectives set out in the EU 2020 Strategy [Social Economy Europe, 2013].

Social economy is defined and understood in different ways, but most authors define it as social capital resources: NGO's and social sector activities, including networking and cross – social partnerships. However, if we analyze the positive trends of cooperation between the private and public sector and the increase in project implementations through partnership schemes with non – organizational social networks and diffusion, perhaps Lithuania would be developing a social economy. Partnerships can take many forms, but the type and form of a partnership must be individually tailored to each project and its partners. Once the preferred form of partnership is chosen, taking into account the type of project and the needs of the sector, the tailored partnership must promote the joint use of public finances ad the expedient delivery of services.

In this paper, we consider the social economics and partnership phenomena as flexible and effective ways of combining not only the interests of social partners with a common purpose and benefits. Key conditions for success in a civil society are positive sociability, an associative person who is able through social influence and pressure on the authorities to gain power and control to change the unfavorable decisions, as well as the ability to create social networks and communities for the purpose socially useful direction. Social enterprises are positioned between the traditional private and public sectors. Although there is no universally accepted definition of a social enterprise, their key distinguishing characteristics are the social and societal purpose combined with an entrepreneurial spirit of the private/NGO sector. Community is not simply the fact of social life, but also the value and values which are mostly formed in those communities. People who come together for these purposes are usually associated with non-profit activity focused on the public interest and accomplish their goals mostly through non-governmental organizations.

Table 1. Social Economy Constitutes

Social Econom	Voluntary Work	Home associations', Big Profit Organization, Big Community Association and Confederation, National
	Community Work, Umbrella, Networked NGOs	Safe Neighbourhood, Little community, Civic Society, Small Support group
	NGO, Non Profit Organization	Cooperative, Union, Development Trusts and Credit Unions

The «Social Economy» constitutes a broad range of activities which have the potential to provide opportunities for local people and communities to engage in all stages of the process of local economic regeneration and job creation, from the identification of basic needs to the operationalisation of initiatives. The sector covers the economic potential and activities of the self-help and co-operative. This sector includes co-operatives; self-help projects; credit unions; housing associations; partnerships; community enterprises and businesses. The Social Economy is the fastest growing sector in Europe and this context is fertile ground for the creation of many new enterprises locally.

Moreover, many citizens have also discovered this third sector (NGOs) as a socioeconomic alternative while they ignore the skepticism in evaluating policies and corruption scandals and take note that the key players in the market economy are still uninterested in addressing urgent social problems. The non-governmental sector led growth in the world and in the development of civil rights with better quality and less expensive package of services, information technology and the emergence of a much better communication and mobility thereby promoting partnership and the opportunity to choose a cheaper quality and superior service. The Social Economy consists of association-based economic initiatives founded on values of:

- service to members of community rather than generating profits;
- autonomous management (not government or market controlled);
- democratic decision making;
- primacy of persons and work over capital [Understanding the Social Economy, 2013].

The citizens themselves must participate both in public and political decisions. It is therefore important that the citizens of the broader representation of non-governmental and civil institutions and organizations remain involved in these decisions. Following the definition of social capital, the article examines how it can

be assessed and then goes on to list the main findings on the significance of social capital in the understanding of the social economy and community development [Kay, 2005].

Lobbying is not always a simple procedure and requires a lot of human and financial resources. Pressure from the citizens sides any political party and the authorities generally are not interested to delegate functions, trust and funds to NGO sector, which can help solve all problems in a much easier, cheaper and innovative way and to save many from various welfare problems. Economic and social problems in Europe are playing an important role in shaping the direction and policies of the EU. As such, through a democratic environment, robust discussions regarding decision making issues and the harmonization of opinions of participants have served for the faster implementation of the Lisbon Strategy. The number of non-governmental organizations and the contributions they make to the global economy continue to grow rapidly. As a concept – and subsequentlyan organizing principle – the term «social enterprise» was coined in the mid-1990s to refer to an entity that seeks to reconcile both social and economic ambitions [Defourny, 2008]. In dealing with and understanding the function non-governmental organizations in Lithuania in comparison to their development worldwide, we cannot ignore regional characteristics' processes. As a result of politics and national reforms, Lithuania has not yet taken full advantage of the benefits of socioeconomic relations between various sectors (public and private partnership «PPP»). Umbrella organizations have turned to consumer rights activists, children, youth, seniors, and other civic society groups representing their interests. In the civic sphere the apparent fragmentation of umbrella or networking organizations and organizations operating without sufficient internal synergies has become problematic. It is also one of the reasons why the social economical partnership in Lithuania are unable to absorb high-quality European Union funding opportunities and influence the quality of government decisions. This process has hindered improve of the complex and bureaucratic project management, but also non-governmental organizations consolidation and the objective priorities setting. There's a lack of trust between the public, private and civil society sectors, as most of the EU funds were rather used for poor quality road repair and infinite training than registered education institutions without formal qualifications.

Social partnerships and innovation can produce unexpected results with better quality decisions. Social partnerships can also inspire creativity, promote positive personal and socioecological engagement, and optimize human resources to increase mutual trust and social capital. The implementation of these conditions requires public, private and non-governmental organizations that are ready for trust and partnership; funds decentralization and actions that promote the transparent use of public funds, clear priorities, and minimized bureaucracy. Such processes are

not yet ready to be implemented by politicians and managers not only in Lithuania, but also in many other countries [Kvieskienė, Kvieska, 2012, p. 220].

However, there are many innovative projects in all social economic spheres. One of them: Beepart [Kvieskienė, 2010, p. 220], which can be a successful example of social innovations for all countries. BEE part is a public institution that was founded as a public art workshop center and an attraction for the so called «sleeping district» of Vilnius. This is the place where new, unique ideas are being born and implemented. Vilnius, as well as any other post-Soviet city, has its' attractions and events all focused in the center of the city – usually the old town. However the most part of the city, known as the «sleeping districts» is full cultural and social life, therefore it also requires attention. The center focuses on the local community as well as international projects. Much attention is given to positive social climate improvement through volunteer-organized various events involving the local community. Within two years designed building is distinguished by it's atypical design, different sense of space, as well as innovative, green and organic solutions, it is a kind of exposition house where you can see a lot of innovative solutions to a live «feeling», which is both tested, assembled from modular building and is completely independent (apart from power supply) from the city's infrastructure.

Global change, social and economic dynamics and new challenges are becoming increasingly more important in all parts of the world. Such factors lead to accelerating changes in science, technology and development, qualitatively altering the lifestyle of modern society. Social partnerships and networking can create a competitive advantage, pooling resources between government authorities, political, public and private organizations that can be the basis of a learning society fuelled by citizens' efforts in the country. Social capital consists of trust, social networks and norms of mutual communication, which are not only interrelated, but also independent. When trying to figure out what is social capital and why it is so important to increase, many often employ a family model. For example, without trust within a family there is no family, love, or respect. These social values are needed to safely raise children so when the time is right, the children can be entrusted to manage the family's wealth as the parents move into an old age, having to rely upon their spouse and children. When these values are alive in a family and passed down to children, families can thrive and children can grow up safely, giving them hope and a future. Family and work: Lithuanian society places a high value on life but the common people of our country are facing a deep problem with keeping professional life and family responsibilities in balance. Today, when both men and women are equally involved in the labor market, dominated by long hours, hard work, high work rate, and quality requirements dictated by the new technology culture, families with young children or who care for elderly or disabled relatives often find themselves unable to do so. Such pressures put a strain on two kinds of trust – a particularistic trust found

within the family a generalized notion of trust found within society. Particularistic trust is trust that only the «insiders», people who have similar social characteristics, come to know while a generalized notion of trust is defined by confidence in the «alien» or «stranger». This optimistic approach to trust is of the same fundamental values which we are most familiar [Kay, 2005].

Conclusion

We can summarize the notion of social capital in Lithuania only as an idea that lacks confidence. However, if we analyze the positive trends of cooperation between the private and public sector and the increase in project implementations through partnership schemes with non-organizational social networks and diffusion, perhaps Lithuania is developing a social economy. Recent success, though, has strengthened the belief that social partnerships are much more effective for infrastructure and service needs of various sectors. Partnerships can take many forms, but the type and form of partnership must be individually tailored to each project and its partners. Once the preferred form of partnership is chosen, taking into account the type of project and the needs of the sector, the tailored partnership must promote the joint use of public finances ad the expedient delivery of services [Small and medium-sized enterprises (SMEs), 2013]. Social partnerships create conditions for innovation, small and medium-sized enterprises (SMEs), social economy organizations which optimize expenditure, and the accumulation of social capital. Moreover, our studies allow for ample space to illustrate the theoretical arguments, statistical data, research and regulations, case studies, qualitative and quantitative research, and the insights of the author. As such, the proposed subject would be «Social Partnerships influenced by innovative solutions» with the objective to analyze the social partnerships on innovation and social capital development. Non-profit organizations, along with social entrepreneurs, social enterprises, and social economy organizations, corporate social responsibility business organizations continue to be a major source of social innovation in many Eu countries and Canada, starting discussed in Lithuania (2009) and they are increasingly called upon to fill gaps left by recent government devolution of responsibilities.

Social Partnerships create Conditions for Social Innovation, Small and Medium-sized Enterprises (SMEs), Social Economy organizations which optimization of costs, and the accumulations of Social Capital. As such, the proposed subject would be «Social Partnerships influenced by Innovative Solutions» with the objective to analyze the Social Partnerships on Innovation and Social Capital development. The proposed conclusion: social partnerships influence innovative solutions with the objective to develop the social partnerships, innovations and social capital.

References

Kay A. Social Capital, the Social Economy and Community Development. <http://cdj.oxfordjournals.org/content/41/2/160.short>

Ciplijauskas A. Non-Profit Community House «BEE part»: Workshop Space for Innovative Architecture and Artistic Manifestations. 2009. <http://beepart.lt/intro/en/idea/>.

Small and Medium-Sized Enterprises (SMEs). Social Economy. <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/promoting-entrepreneur>

Based on Principles of Participation, Empowerment. The Role of Education in Promoting the Social Economy in Canada – CSEHub Thematic Newsletter. <http://socialeconomyhub.ca/content/role-education-promoting-social-economy-canada-%E2%80%93-csehub-thematic-newsletter>

Kilduff M., Brass D.J. Organizational Social Network Research: Core Ideas and Key Debates, 2011. <http://www.linkscenter.org/papers/annals.pdf>

Kvieskienė G. Challenges' of Social Policy: between Reform and Crisis // Socialinis ugdymas. 2010. No. 11 (22). P. 75–64.

Kvieskienė G., Kvieska V. Socialinės partnerystės įtaka inovacijoms. Vilnius, 2012. P. 261

Steinfield C., Ellison N., Lampe C. Social Capital, Self-Esteem, and Use of Online Social Network Sites: A Longitudinal Analysis // Journal of Applied Developmental Psychology. 2008. No. 29 (6).

Defourny J. Social Enterprise: A New Model for Poverty Reduction and Employment Generation. An Examination of the Concept and Practice in Europe and the Commonwealth of Independent States / C. Borzaga, G. Galera, R. Nogales (ed.). 2008. <http://euricse.eu/sites/euricse.eu/files/db_uploads/documents/1265734028_n325.pdf>

Understanding the Social Economy. <http://socialeconomyhub.ca/content/understanding-social-economy>

Small and Medium-Sized Enterprises (SMEs). Social Economy. <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/promoting-entrepreneurship/social-economy/>

О.И. Бородкина

Санкт-Петербургский государственный университет

РАЗВИТИЕ ДОСТУПНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ ДЛЯ ЛЮДЕЙ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ КАК РЕАЛИЗАЦИЯ ПРИНЦИПА СОЦИАЛЬНОЙ СПРАВЕДЛИВОСТИ

Профессиональное образование играет важнейшую роль в процессе социализации человека, его личностного роста и развития социальных компетенций. Его значение значительно возрастает для людей с ограниченными возможностями здоровья, для которых такое образование становится одним из наиболее действенных социальных ресурсов преодоления экономической зависимости. Профессиональное образование имеет особое значение для интеграции инвалидов в общество, так как помимо своей прямой функции помогает лицам с ограниченными возможностями увеличить их социальный капитал, получить новые мотивации и преодолеть социальное исключение. Для России, и в частности для Санкт-Петербурга, проблемы реализации социальных прав инвалидов в сфере профессионального образования стоят достаточно остро. Согласно официальным данным, в Санкт-Петербурге проживает более 730,8 тыс. инвалидов (что составляет более 14,6% от общей численности городского населения), 14,9% которых находятся в трудоспособном возрасте. Для таких людей доступность профессионального образования является одним из действенных механизмов реализации социальной справедливости.

Теоретико-методологические основания исследования

Одним из наиболее перспективных теоретических подходов к проблемам инвалидности и социальной справедливости, на наш взгляд, является

концепция возможностей (capability approach), предложенная А. Сеном и М. Нуссбаум. Данный подход развивает социальную модель инвалидности, рассматривающую инвалидность как социальный конструкт. В рамках социально ориентированной модели инвалидность понимается не как атрибут отдельного человека, а как производная социальной среды. Соответственно, решение социальных проблем, связанных с инвалидностью, требует изменений социальной среды. Концепция возможностей позволяет понять экономические, социальные причины и последствия инвалидности. «Фокус такого "возможностного подхода" может быть направлен либо на реализованные функции (на то, что человек реально способен делать), либо на ряд потенциальных альтернатов, доступных индивидууму (т.е. на реальные возможности)» [Сен, 2004, с. 94]. В первом случае, подчеркивает Сен, речь идет о реальных поступках, а во втором – о том, что человек свободен сделать. Способность при таком подходе следует понимать не как наличие физических или умственных способностей, а как практическую возможность. Инвалидность, с этой точки зрения, может быть понята как депривация способностей или функционирования, т.е. как результат неуспешного взаимодействия личных характеристик индивида (например, возраст, состояние здоровья), социальных характеристик (таких как доход) и социальной, экономической, политической среды. Следует отметить, что вопрос о том, какие возможности являются необходимыми, не имеет однозначного ответа. М. Нуссбаум выделяет десять базовых возможностей: 1) способность прожить нормальную жизнь; 2) телесное здоровье; 3) телесная целостность; 4) чувства, воображение и мышление; 5) эмоции; 6) практический разум; 7) связь с другими людьми; 8) отношения с иными живыми существами; 9) способность к игре; 10) контроль над собственной экономической и политической средой [Nussbaum, 2011]. Что же касается социальной справедливости, то А. Сен и его последователи интерпретируют данную категорию как обеспечение равных возможностей и свобод человека. Многие последователи Сена выделяют демократию и гражданское общество как обязательные условия, при которых может быть достигнуто равенство ключевых возможностей, таких как здоровье, образование, личная автономия, самоуважение, социальный выбор, экономическая справедливость, реализация жизненного плана и др. [Anderson, 1999, p. 317].

Г. Канарш, анализируя «возможностный подход», который он определяет как функционалистские теории человеческого блага, приходит к выводу, что «социальная справедливость, с точки зрения данной теории, заключается в развитии (точнее в предоставлении возможностей для такого развития) базовых функциональных возможностей человека институтами государства и общества» [Канарш, 2007, с. 107].

Концепция возможностей стала теоретико-методологической основой проведенного в 2012–2013 гг. в Санкт-Петербурге прикладного социологического исследования, целью которого было изучение возможностей профессионального образования, в первую очередь высшего, людей с ограниченными возможностями здоровья.

Методы исследования

Сбор информации проводился преимущественно телефонным опросом жителей Санкт-Петербурга[1], которым было охвачено 788 человек в возрасте от 18 до 60 лет (в том числе 132 инвалида разных групп). Среди них 56% респондентов составили работающие граждане, 22% – пенсионеры, 6% – студенты, 4% – учились и работали, 5% – домохозяйки. Кроме того, было проведено интервьюирование 44 инвалидов, посещающих СПб ГУ «Центр социальной реабилитации инвалидов и детей-инвалидов Адмиралтейского района», а также выполнен телефонный опрос сотрудников приемных комиссий ведущих вузов Санкт-Петербурга.

Результаты исследования

Респонденты достаточно негативно оценивают *деятельность государства в сфере помощи инвалидам*. Так, с утверждением о том, что государство уделяет достаточное внимание проблемам инвалидов и принимает меры по их поддержке, не согласилось большинство (ответы «скорее нет» (31,1%) и «нет» (46,2%), $N = 788$). Люди, имеющие инвалидность, также в большинстве своем не согласны с утверждением (22% и 48%, $N = 132$). И, напротив, с утверждением, что государство не заботится об инвалидах, поддержка только на словах, а не на деле, согласились 42,6% (ответ «да») и 25,5% («скорее да»); лица, имеющие инвалидность, внутри своей выборки ответили примерно так же («да» – 49,2%, «скорее да» – 21,2%). С утверждением о том, что в нашем обществе права инвалидов постоянно ущемляются, согласно подавляющее число респондентов (69,8% – ответы «да» и «скорее да»), не согласны 19,1% («нет» и «скорее нет»), а 12,3% затруднились ответить. Лица с ограниченными возможностями также в большинстве своем согласились с данным утвержде-

[1] Данный опрос был проведен ресурсным центром социологических и интернет-исследований СПбГУ. В обработке данных участвовала В.В. Романенко.

нием («да» – 46,2%, «скорее да» – 12,1%), не согласны 21,9%, что даже чуть выше, чем среди общей массы граждан.

Очевидно, что необходимым условием реализации возможности образования является создание доступной среды. Как показали ранее проведенные исследования, люди с ограниченными возможностями низко оценивают доступность городской среды. Так, в частности, отсутствие пандусов, лифтов, неприспособленность городского транспорта для проезда инвалидов и т.д. отмечались респондентами в первую очередь [Borodkina, 2012]. Данный опрос показал, что задача развития городской среды, учитывающей особые потребности граждан с ограниченными возможностями, по-прежнему не решена: 71% респондентов считают, что в районе проживания не создана доступная среда, 6% не задумывались над этим вопросом, и только 21% респондентов положительно оценили район проживания с точки зрения доступности. Респонденты с инвалидностью также достаточно низко оценивают городскую инфраструктуру: 67,4% ($N = 132$) утверждают, что в их районе отсутствует доступная среда для инвалидов (пандусы, транспорт, лифты в общественных учреждениях и т.д.), противоположного мнения придерживаются 19,7%, а остальные 19% затруднились ответить; 50,8% опрошенных ($N = 779$) считают, что в целом в Санкт-Петербурге не создана доступная среда для людей с ограниченными возможностями. Таким образом, доступ к образовательным учреждениям (равно как и к иным социальным и культурным объектам города) для лиц, имеющих инвалидность, крайне затруднен.

Большинство лиц, не имеющих инвалидности (86,3%, $N = 656$), полагают, что проблемы людей с ограниченными возможностями – это проблемы всего общества: 88% респондентов полностью поддерживают затраты государства на развитие доступной для инвалидов городской среды и полагают, что нужно создавать все условия для полноценной интеграции инвалидов в общество.

С утверждением о том, что в настоящее время инвалиды в основном имеют все возможности получить профессиональное образование, в том числе и высшее, наравне с другими гражданами, согласны 24,7% («да») и 17,4% («скорее да») респондентов, 19,2% – скорее не согласны, 23,7% – не согласны, 14,5% затруднились ответить. Таким образом, мнения о том, что инвалиды могут полноценно участвовать в системе профессионального образования и не имеют доступа к нему, разделились примерно поровну.

Одним из важных показателей уровня толерантности к инвалидам в обществе *является отношение граждан к совместному обучению* своих детей и детей-инвалидов. По данным телефонного опроса, большинство респондентов (50,8%, $N = 788$) положительно относятся к тому, чтобы в одном классе с их детьми обучались дети с ограниченными возможностями. Нейтральной

позиции по этому вопросу придерживаются 37,1% респондентов, 5,1% затруднились ответить, а 5,8% считают, что такие дети должны учиться отдельно.

Также 57,9% респондентов полагают, что совместное обучение студентов в колледжах, лицеях, техникумах и вузах может положительно сказаться как на инвалидах, так и на обычных учащихся, которые станут благодаря такому взаимодействию более гуманными, научатся взаимопомощи и заботе. Среди участников опроса 28% считают, что совместное обучение никак не скажется, и только 3,8% думают, что это отразится негативно на процессе обучения; 3,6% предположили, что возможно и другое влияние, в открытом вопросе пояснив, какое именно. По их мнению, инвалиды могут подвергнуться насмешкам и даже издевательствам со стороны здоровых студентов. Остальные респонденты затруднились ответить на вопрос (6,7%, или 28 человек).

Среди участников телефонного опроса 10% были учащимися (студентами). Из них 85% ($N = 79$) уверены, что в их учебных заведениях не обучаются лица с ограниченными возможностями, и только 7% сказали, что обучаются (8% не знают об этом). К перспективе совместного обучения с инвалидами 63% студентов относятся положительно, 16% – положительно, но при условии, что нарушение здоровья одного человека не помешает процессу обучения всей группы. Считают, что инвалидам будет комфортнее обучаться в специальных учебных заведениях 5%, 15% относятся равнодушно, 1% не высказал свое мнение по этому вопросу. Таким образом, можно утверждать, что хотя значительная часть молодого поколения готова поддержать идею инклюзивного образования, в настоящее время для людей с проблемами здоровья не созданы в полной мере равные возможности для получения профессионального образования.

Наиболее *эффективными мерами, направленными на развитие профессионального образования для лиц с ограниченными возможностями*, респонденты считают: создание специальных ресурсных информационных центров для инвалидов (452 человека), принятие специальных государственных программ обучения и трудоустройства людей с ограниченными возможностями (435 человек), выделение адресных субсидий на обучение для инвалидов (430 человек), создание и расширение специализированных профессионально-реабилитационных учебных заведений (364 человека), дистанционное обучение (327 человек), повышение доступности обучения лиц с ограниченными возможностями в учебных заведениях города (226 человек). Следовательно, дистанционное обучение и обучение по специальным программам по-прежнему воспринимается обществом как наиболее подходящие формы для профессионального образования инвалидов. При этом респонденты смотрят позитивно на совместное обучение (как на свое, так и своих детей), но не считают его эффективным. В целом подавляющее большинство граждан относится к про-

блемам инвалидов с живым участием, иногда даже оценивая положение инвалидов хуже, чем его оценивают сами лица с особыми потребностями.

Респонденты из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья наиболее эффективными мерами, направленными на развитие профессионального образования данной целевой группы, считают: выделение специальных субсидий на обучение (73 человека); создание специальных ресурсных информационных центров для инвалидов (72 человека); создание специальных государственных программ обучения и трудоустройства людей с ограниченными возможностями (67 человек); создание и расширение специализированных профессионально-реабилитационных учебных заведений (58 человек); дистанционное обучение (42 человека). На последнем месте (31 респондент) – вариант «сделать более доступным обучение лиц с ограниченными возможностями в учебных заведениях города». Таким образом, сами инвалиды не верят в возможность совместного обучения со здоровыми людьми, также предпочитая инклюзивному образованию обучение по специальным программам и дистанционное обучение.

Одним из необходимых условий получения высшего образования людьми с ограниченными возможностями является *готовность вузов* принять таких студентов. Результаты телефонного опроса наиболее популярных государственных и негосударственных учебных заведений Санкт-Петербурга (21 и 10 соответственно) показали, что формально большинство вузов предлагают очную форму обучения в общем потоке со всеми студентами, в некоторых вузах есть возможность обучаться заочно. Однако инфраструктура, позволяющая обучаться людям с ограниченными возможностями здоровья, развита крайне слабо. Например, в государственных вузах лифты присутствуют только в четырех из 21. Не лучше обстоит дело в негосударственных вузах: только два из десяти могут рассматриваться ка пригодные для лиц с ограниченными возможностями.

Шестая часть государственных вузов предлагает дистанционные программы для инвалидов (в частности, Санкт-Петербургский государственный экономический университет, РГПУ им. Герцена, СПб ГАСУ, Ленинградский государственный университет им. Пушкина). В негосударственных учебных заведениях программы дистанционного обучения встречаются чаще, чем в государственных, что отчасти можно объяснить их коммерческой заинтересованностью в расширении числа учащихся.

На основании опроса клиентов, получающих услуги в СПб ГУ «Центр социальной реабилитации инвалидов и детей-инвалидов Адмиралтейского района» (44 человека), можно утверждать, что для большинства людей с инвалидностью выбор учебного заведения крайне ограничен, и они вынуждены в первую очередь учитывать функциональные возможности посещения учеб-

ного заведения при наличии определенных заболеваний. Среди участников опроса 32% прямо указали на ограниченный выбор доступных для инвалидов учебных заведений, 42% утверждали, выбор их специализации зависел от личного интереса и желания учиться, 15% сослались на иные причины: рекомендации родителей, близость к дому, здоровье. Последние две причины можно также отнести к ограниченности выбора, которую накладывает инвалидность на социальную жизнь человека.

Отвечая на вопрос, как можно улучшить существующую систему профессионального образования инвалидов, многие респонденты назвали «расширение выбора специализаций» и «упрощение процесса поступления и обучения». Особенно часто речь шла о минимизации времени пребывания на занятиях, что связано с неудобством инфраструктуры вуза и неадаптированностью учебного процесса под нужды лиц с ограниченными возможностями. Анализируя полученные ответы, можно предположить, что лица с ограниченными возможностями не просто не хотят учиться вместе с остальными, но, скорее всего, испытывают серьезный дискомфорт или даже не рассматривают возможность такого обучения вследствие изначальной неприспособленности городской инфраструктуры под их особые потребности.

Заключение

В последние годы произошел существенный прорыв в области государственной политики относительно мер социальной защиты лиц с инвалидностью от «медицинской» модели и ситуативной поддержки к социальной модели и попыткам создать регулярно доступную среду для социальной интеграции инвалидов. Однако пока речь идет скорее об организации доступа инвалидов к отдельным объектам города, прежде всего к учреждениям социального обслуживания, а не о создании развитой доступной среды, в том числе и образовательной. Проведенное в Санкт-Петербурге исследование показало, что в настоящее время еще не созданы условия для получения инвалидами качественного высшего образования, и препятствия имеют преимущественно институциональный и структурный характер.

Большинство вузов Санкт-Петербурга могут принять лиц с ограниченными возможностями только номинально. На практике такие люди не смогут обучаться как из-за отсутствия организованного под их нужды пространства, так и специальных учебных программ. Помимо переработки учебных программ, наличия специального оборудования для улучшения восприятия информации лицами с инвалидностью, обустройства помещений под нуж-

ды таких учащихся, необходима также организация новых подразделений в учебных заведениях, осуществляющих сопровождение интегрированного обучения студентов-инвалидов и отвечающих не только за процесс получения знаний, но и за досуг студентов. Очевидно, что необходимо техническое оснащение большинства учебный заведений, создание службы помощников, в том числе из числа волонтеров.

Значительная часть жителей Санкт-Петербурга считают, что они должны участвовать в решении проблем инвалидов, особенно данная позиция характерна для студентов – в подавляющем большинстве они выступают за совместное обучение. Однако основную ответственность за благополучие инвалидов граждане, в том числе и лица с ограниченными возможностями, возлагают на государство, что свидетельствует о существовании устойчивых патерналистских традиций. В вопросе форм обучения большинство респондентов полагают, что инвалидам было бы удобнее обучаться в специальных заведениях, по особым программам и/или дистанционно. Да и сами лица с особыми потребностями также недостаточно активны и мотивированны в отстаивании своих прав на образование. Вместе с тем следует признать, что в отношении интегративных форм образования или инклюзивного образования, безусловно, есть позитивные изменения, а дальнейшее развитие этой деятельности требует тесного взаимодействия государства, учебных учреждений, общества и самих людей с особыми потребностями. В этой связи отметим, что концепция возможностей, о которой говорилось ранее, предполагает ориентацию на способности людей действовать, а точнее – развивать свою способность быть агентом деятельности. Образование является фундаментальной возможностью, влияющей на развитие всей системы возможностей человека. Расширение возможностей, связанных с образованием, предполагает не только расширение выбора профессии, но и определенный уровень развития социальных и политических институтов. Концепцию возможностей можно рассматривать как основу социальной справедливости в области образования, образование вносит свой вклад в формирование демократически равных граждан в современном обществе и преодоление всех видов дискриминации людей с ограниченными возможностями здоровья.

Литература

Канарш Г.Ю. Социальная справедливость: философские концепции и российская ситуация: монография. М.: Изд-во Моск. гуманит. ун-та, 2011.

Сен А. Развитие как свобода / пер. с англ. М.: Новое издательство, 2004.

Отто Х.-У., Циглер Х. Концепция возможностей и институт образования // Концепция возможностей и социальные проблемы молодежи: кол. монография под ред. О.И. Бородкиной. СПб.: Скифия-принт, 2011. С. 12–42.

Романов П.В., Ярская-Смирнова Е.Р. Политика инвалидности: социальное гражданство инвалидов в современной России. Саратов, 2006.

Anderson E. What is the Point of Equality? // Ethics. 1999. No. 109 (2). P. 287–337.

Borodkina O. Social Integration of Disabled People in Russia // Gesellschaftlicher Wandel – Wohin? / G. Thiele (ed.). Peter Lang, 2012. P. 81–96.

Nussbaum M. Creating Capabilities: The Human Development Approach. Harvard University Press, 2011.

Т.А. Гасс

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»

НЕРАВЕНСТВО НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ В ЖИЛИЩНОЙ СФЕРЕ

Материальное неравенство естественно для любой экономики, оно способно стимулировать население прикладывать усилия к получению более высоких доходов или улучшению условий жизни. Само по себе неравенство в обществе не представляет собой проблемы, когда население обладает равными стартовыми возможностями или уровень бедности в обществе невелик. Однако чрезмерное неравенство может стать препятствием к экономическому росту и основой для социальных конфликтов.

Степень материального неравенства можно измерять не только через доходы и расходы, но и через показатели наделенности активами. Основным активом домохозяйств считается жилье. Хенли [Henley, 1998, p. 364] подчеркивает, что жилье является самой большой частью всех активов для малообеспеченных слоев населения и семей, обладающих средним достатком. Яо и Жанг [Yao, Zhang, 2005, p. 197] отмечают, что в 2001 г. примерно для двух третей американских семей их жилье составляло 55% их совокупного богатства.

Жилищные условия очень важны и являются вторыми по значимости для ощущения удовлетворенностью жизнью после семьи [Бурдяк, 2010, p. 482]. Обладание жильем для российских домохозяйств представляется более важным, чем для домохозяйств в других странах, так как в России слабо развит рынок арендного жилья, в том числе и теневой (за исключением некоторых городов), а приобретение собственной недвижимости малодоступно для населения из-за высоких цен на нее. Уверенность в возможности контролировать свои жилищные условия в ближайшие три года высказали только 8% населения, еще 38% смогут это делать «немного» и «довольно сильно» [Бурдяк, 2010, с. 477].

Хамнетт показал [Hamnett, 1992], что с 1960-х годов в Англии различие в обладании недвижимостью стало обретать большую важность; это происходит как из-за роста числа собственников жилья, так и из-за ускоряющейся инфляции в данном секторе. Кроме того, многие граждане Великобритании отметили, что обладание собственным домом способствует накоплению богатства.

Левин-Эпштейн и соавторы [Lewin-Epstein et al., 1997; Lewin-Epstein, Semyonov, 2000] подчеркивают важность жилья для благополучия следующих поколений и находят, что различия в праве собственности на жилье могут

генерировать воспроизведение (этнического) неравенства в богатстве и стандартах жизни в других поколениях, влияя также и на их жизненные шансы.

Ситуация в жилищной сфере России на уровне домохозяйств изучена недостаточно. Характеристики жилья, которым обладают российские домохозяйства в настоящее время, особенно его площадь, находятся в центре внимания данной работы.

Анализ, проведенный Институтом экономики города, показывает, что ситуация с обеспеченностью жильем после распада СССР изменилась: крайняя бедность (обеспеченность жильем менее 40% от средней по стране) снизилась с 6,1 до 4,3%, а следующая группа (обеспеченность жильем менее 60% от средней по стране) увеличилась с 18,4 до 21,7% [Косарева и др., 2011, с. 12].

Для России 1980–1990-х годов коэффициенты Джини по жилью были подсчитаны Баклей и Гуренко [Buckley, Gurenko, 1997, p. 23] и составили 0,28 для 1976–1979 и 1992 г. Они подчеркивают, что жилье никак не связано с доходами населения России и распределено случайным образом между разными доходными группами.

Реформаторы стратегии социально-экономического развития России до 2020 г. отмечают, что «большинство жалоб в Общественную палату РФ – о проблемах с жильем» [Альтшулер, 2011, с. 3]. Бобков, характеризуя структуру российского общества, отмечает, что в благоприятном варианте 1,4–2,0% населения являются бедными и по жилью, и по доходу, а еще 30,1–35,6% – бедные по одному из двух признаков или близкие к ним по доходу и жилищным условиям. В неблагоприятном варианте наиболее нуждающийся слой уже составляет 16,4–20,7%. Он также обращает внимание на то, что реальная структура населения России ближе к неблагоприятному варианту [Бобков, 2011, с. 4].

На основе анализа литературы были выдвинуты две гипотезы:

1) неравенство населения в жилищной сфере не связано с доходами населения;

2) учет качества жилья увеличивает неравенство.

Вторая гипотеза связана с тем, что в этом исследовании неравенство в жилье измеряется через площадь жилья, а не его денежную оценку, и учет характеристик жилья может повлиять на неравенство в этой сфере. Неравенство в жилищной сфере будет исследовано с помощью индексов Джини.

Объектом исследования является население России в целом, а предметом – неравенство в распределении жилья, в том числе с учетом его качества. Анализ проводится на микроданных обследования бюджетов домашних хозяйств (ОБДХ), проводимого Росстатом, которое представляет собой пространственную выборку, репрезентативную по России в целом. Период исследования – 2003–2009 гг.

Показатели неравенства, приведенные ниже, рассчитаны для домохозяйств, а не для отдельных индивидов, что соответствует подходу Гуренко и Баклей; коэффициенты взвешивания домохозяйств и их децильные группы по располагаемым ресурсам не пересчитывались.

Кроме проверки приведенных выше гипотез, в работе рассчитаны и уровни абсолютной и относительной бедности с учетом и без учета качества жилья. Показателями качества жилья, применяемыми в работе, выступают стандарты качества жилья, выдвинутые Бобковым в рамках работы над стратегией социально-экономического развития России до 2020 г.

Проверка первой гипотезы проводилась несколькими способами – на основе анализа корреляций, индексов неравенства и сравнения жилищных условий между бедными и небедными группами населения. Корреляции между доходами населения и их жилищными условиями, а также децилем населения по располагаемым ресурсам и площади жилья (и децилем по площади жилья в расчете на каждого члена домохозяйства) не превосходят 0,3. Расчет показателей неравенства населения в жилищной сфере при группировке населения по располагаемым ресурсам показывает ситуацию, близкую к абсолютному равенству (табл. 1): коэффициент фондов не превосходит 2 (за исключением 2009 г., когда он составил 2,01), а индекс Джини близок к 0,1. Неравенство среди разных доходных групп населения за период исследования практически не изменилось. При учете качества жилья индекс Джини растет до 0,13.

Таблица 1. Коэффициенты неравенства в обеспеченности жильем, рассчитанные для группировки домохозяйств по располагаемым ресурсам

Показатели неравенства населения в жилье, *группировка по располагаемым ресурсам*						
	2003	2004	2005	2007	2008	2009
Коэффициент фондов	1,88	1,96	1,83	1,87	1,82	2,01
Коэффициент Джини, 10% группы	0,087	0,090	0,094	0,086	0,084	0,101
Коэффициент Джини, 20% группы	0,083	0,085	0,090	0,082	0,080	0,096

Примечание: Рассчитано по данным ОБДХ.

Сравнение жилищных условий между бедными (первый или два первых дециля населения) и небедными (все остальные) группами населения показывает практически полное отсутствие различий между ними в части

жилищных условий (независимо от критерия отнесения к бедным). Наибольшие отклонения наблюдаются в части стесненности и неудовлетворенности жилищными условиями (табл. 2). Критерий Ливиня подтверждает отсутствие различий по абсолютному большинству характеристик жилищных условий домохозяйств, в том числе и по площади жилья в расчете на каждого члена домохозяйства.

Таблица 2. Характеристики жилья на 2009 г. в зависимости от бедности домохозяйства

Характеристика жилья	Ед. изм.	Бедные домохозяйства	Небедные домохозяйства	Абсолютное различие	Относительное различие, %
Стесненность (менее 18 кв. м на чел.)	Доля домохозяйств	0,597	0,358	0,239	40,02
Собственное жилье		0,755	0,826	0,071	8,60
Отдельное жилье		0,634	0,691	0,057	8,25
Неудовлетворенность жилищными условиями		0,157	0,092	0,066	41,79
Необходимость капитального ремонта		0,412	0,344	0,067	16,36
Отсутствие горячей воды		0,341	0,227	0,114	33,33
Отсутствие водопровода		0,196	0,133	0,063	32,16
Отсутствие кухни		0,009	0,006	0,003	34,51
Общая площадь жилища	кв. м	51,520	54,601	3,080	5,64
Площадь на каждого члена домохозяйства		18,850	26,566	7,716	29,04
Число комнат	ед.	2,326	2,416	0,090	3,72
Стандарт жилого помещения		0,868	1,242	0,374	30,11

Примечание: Рассчитано по данным ОБДХ.

Расчеты не выявили зависимости между доходами домохозяйств и их жильем (его площадью и другими характеристиками), что является подтверждением первой выдвинутой гипотезы.

Обратимся теперь к влиянию качества жилья на неравенство населения в этой сфере. Стандарты качества жилья меняются от страны к стране: например, в США стандартом считается наличие у каждого члена домохозяйства своей спальни/комнаты, в то время как в СССР обладание отдельной квартирой, даже «хрущевской» постройки, считалось достаточно высоким уровнем жизни. Поэтому исследование стандартов качества жилья требует изначально четкого определения соответствующих параметров, ведь нереалистичность стандарта ведет к ошибкам в выводах.

Качество жилого помещения определялось на основе стандартов качества жилья, выдвинутых Бобковым:

- «Первый стандарт: размер общей площади жилого помещения на одного члена домохозяйства составляет не менее 7 кв. м, имеются централизованное водоснабжение и канализация, а также центральное отопление.
- Второй стандарт: удовлетворяет всем требования первого норматива. Размер общей площади жилого помещения на одного члена домохозяйства составляет не менее 18 кв. м, имеется горячее водоснабжение.
- Третий стандарт: удовлетворяет всем требованиям второго норматива. Размер общей площади жилого помещения на одного члена домохозяйства составляет не менее 30 кв. м, имеется стационарный телефон. На одного члена домохозяйства приходится не менее одной комнаты.
- Четвертый стандарт: удовлетворяет всем требования третьего норматива. Размер общей площади жилого помещения на одного члена домохозяйства не менее 60 кв. м» [Бобков, 2011, с. 1–2].

В рамках анализа неравенства с учетом качества жилья каждому стандарту, а также его отсутствию был придан равный вес.

Качество жилья в России невысокое, третьему стандарту соответствует всего 13% жилья, а доля жилья, удовлетворяющего второму стандарту, равна доле жилья, которое не удовлетворяет ни одному из стандартов качества и составляет более трети жилья России (рис. 1).

Расчет показателей неравенства с использованием стандартов качества жилья приводит к их росту (табл. 3). В начале периода наблюдений оно незначительно росло, а с 2007 г. начало сокращаться; неравенство без учета качества жилья за этот период практически не изменилось.

Многие исследователи приходят к выводам о значимости местоположения жилья (городская или сельская местность) при оценке его характеристик; как правило, сельские районы выигрывают по показателю площади жилья, приходящегося на человека, но не выдерживают конкуренции с городским в части его качества. Поэтому для учета разницы в качестве жилья между городом и деревней стандарты качества жилья, выдвинутые Бобковым, были модифицированы и различались для сельской и городской местности. Стан-

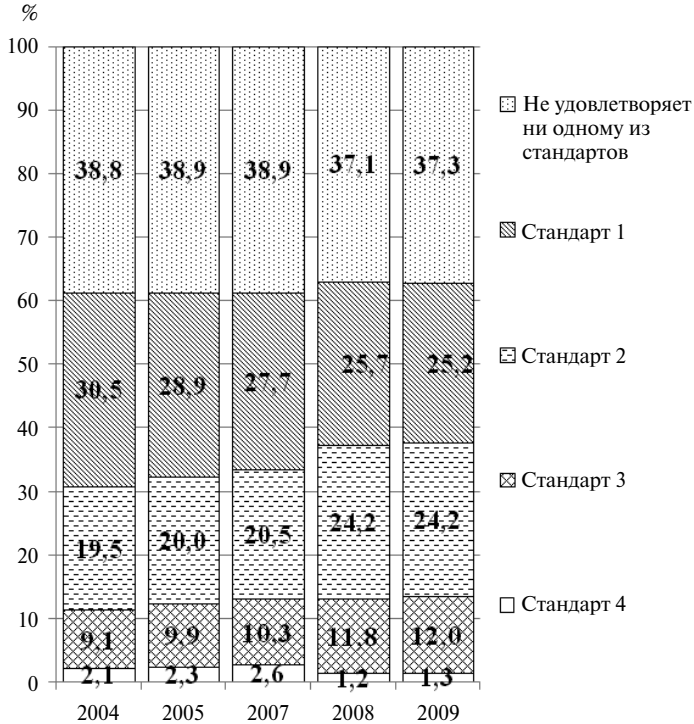


Рис. 1. Доля жилья, удовлетворяющая определенному стандарту качества жилья

Примечание: Рассчитано по данным ОБДХ.

дарты качества жилья для сельской местности приведены ниже и отличаются от стандартов в городской местности сниженными требованиями к характеристикам жилья на 1 стандарт:

• Первый стандарт: размер общей площади жилого помещения на одного члена домохозяйства составляет не менее 7 кв. м, имеется электроснабжение.

• Второй стандарт: удовлетворяет всем требования первого норматива. Размер общей площади жилого помещения на одного члена домохозяйства составляет не менее 18 кв. м, имеются централизованное водоснабжение и канализация, а также центральное отопление.

• Третий стандарт: удовлетворяет всем требованиям второго норматива. Размер общей площади жилого помещения на одного члена домохозяйства составляет не менее 30 кв. м, имеется горячее водоснабжение.

• Четвертый стандарт: удовлетворяет всем требования третьего норматива. Размер общей площади жилого помещения на одного члена домохозяйства не менее 60 кв. м, имеется стационарный телефон. На одного члена домохозяйства приходится не менее одной комнаты.

Таблица 3. Неравенство населения в жилищной сфере с учетом и без учета качества жилья

Показатели неравенства населения в жилье						
Группировка по площади жилья на человека без учета качества						
	2003	2004	2005	2007	2008	2009
Коэффициент фондов	6,23	6,23	6,45	6,41	6,44	6,50
Коэффициент Джини, 10% группы	0,294	0,295	0,300	0,297	0,297	0,299
Коэффициент Джини, 20% группы	0,280	0,281	0,286	0,284	0,284	0,286
Группировка по площади жилья на человека с учетом качества						
	2003	2004	2005	2007	2008	2009
Коэффициент фондов	17,68	17,93	18,22	16,83	16,44	15,82
Коэффициент Джини, 10% группы	0,441	0,450	0,456	0,442	0,437	0,432
Коэффициент Джини, 20% группы	0,419	0,428	0,432	0,421	0,416	0,412

Примечание: Рассчитано по данным ОБДХ.

Учет месторасположения жилья при определении стандартов качества приводит к снижению неравенства с учетом качества жилья на 8–12%, однако оно по-прежнему превышает неравенство в жилье без учета качества.

Учет качества жилья увеличивает неравенство населения в жилищной сфере до 1,5 раз. Однако высокий уровень неравенства не является проблемой при незначительном уровне бедности, поэтому имеет смысл рассмотреть бедность населения России в жилищной сфере.

Бедность населения в жилищной сфере может быть рассчитана на основе абсолютной и относительной черты бедности (рис. 2). При учете показателей качества жилья больше всего растет относительная бедность, рассчитанная на основе средней площади жилья. Доля бедных по абсолютной границе бедности ближе всего к относительной границе бедности, измеренной по 40% от медианной площади жилья (как с учетом, так и без учета его качества).

Показатели неравенства населения в жилье						
Группировка по площади жилья на человека с учетом качества (*разные стандарты для городской и сельской местности*)						
	2003	2004	2005	2007	2008	2009
Коэффициент фондов	12,61	12,24	13,05	13,19	12,35	12,57
Коэффициент Джини, 10% группы	0,400	0,402	0,406	0,405	0,394	0,396
Коэффициент Джини, 20% группы	0,380	0,382	0,385	0,386	0,375	0,378

Примечание: Рассчитано по данным ОБДХ.

Бедность населения в жилищной сфере за период исследования сократилась, наибольшее снижение бедности наблюдается при расчете черты бедности в 40% от средней площади жилья с учетом его качества, а наименьшее – 40% от медианной площади жилья с учетом его качества.

Анализируя индексы неравенства и уровни бедности, можно сказать, что ситуация в жилищной сфере без учета качества жилья некритична, при относительно высоком уровне неравенства уровень бедности небольшой и может стимулировать граждан прикладывать усилия к повышению своего благосостояния в этой сфере. Однако при учете качества жилья ситуация меняется – уровни неравенства и бедности существенно растут, что может приводить к негативным последствиям.

Все гипотезы, выдвинутые в работе, подтвердились.

Связи неравенства в жилищной сфере с текущими доходами домохозяйств не наблюдается, что является следствием двух процессов – политики СССР в жилищной сфере и ситуации на рынке жилья в настоящее время, когда только малая часть населения может позволить себе улучшение своих жилищных условий.

Для России характерен невысокий уровень качества жилья, больше 37% жилья не имеет элементарных удобств, и увеличение доли качественного жилья в жилом фонде страны должно стать одной из задач государственной политики в жилищной сфере.

Коэффициенты Джини, полученные в ходе работы, близки к вычисленным Баклей и Гуренко для России 1990-х годов (0,28) [Buckley, Gurenko, 1997]. За исследуемый период с 2003 по 2009 г. неравенство населения в жилищной сфере практически не изменилось, и в 2009 г. индексы Джини составили 0,30 без учета качества жилья и 0,40–0,43 с его учетом. При этом, если сравнивать группы с различными располагаемыми доходами, то коэффициенты Джини существенно сокращаются до 0,10 и 0,13 соответственно.

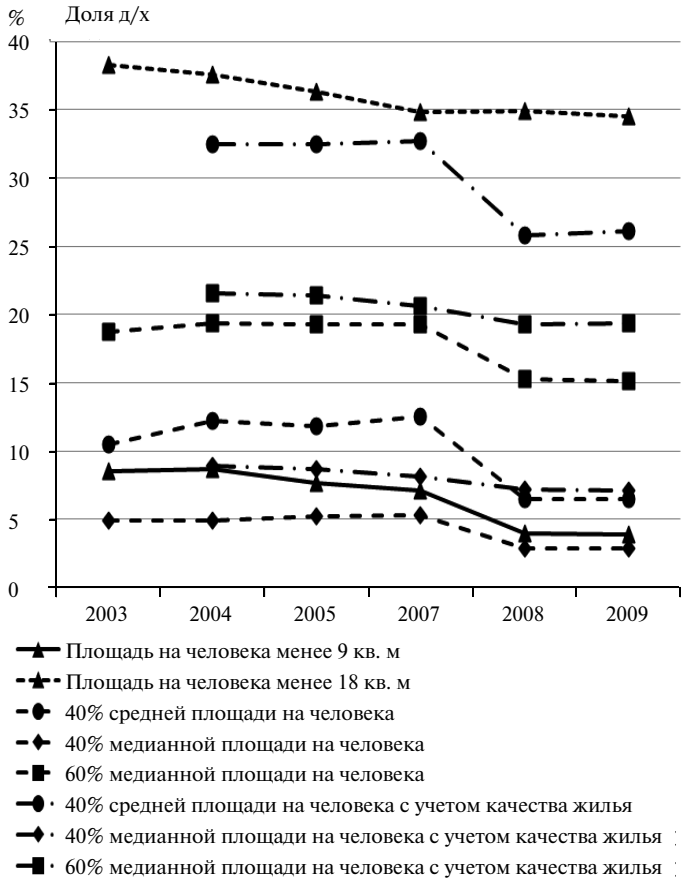


Рис. 2. Доля бедных домохозяйств в жилищной сфере

Примечание: Рассчитано по данным ОБДХ.

Основной проблемой исследования является ограниченность распространения результатов анализа на генеральную совокупность и применимость индексов неравенства к ситуации в жилищной сфере. Проведенное исследование показало необходимость специальных регулярных статистических наблюдений с использованием панельных данных. Существующие данные ОБДХ не позволяют исследовать ситуацию на уровне ФО или регионов, так как оно полностью репрезентативно только на уровне Российской Федерации. Российский мониторинг экономического положения и здоровья

населения (RLMS) позволяет использовать панельные данные, однако в нем мало вопросов, касающихся жилищных условий населения. Комплексное наблюдение условий жизни населения (КНУЖН), которое доступно в настоящее время только для 2010 г., с 2014 г. будет репрезентативно и на уровне субъектов Российской Федерации. Использование этих баз данных позволит в дальнейшем расширить анализ жилищного неравенства в России.

Литература

Альтшулер Б.Л. «Детское измерение» бедности и неравенства: питание, жилье, досуг. О первоочередных мерах по решению проблем: заседание экспертной группы № 9 «Сокращение неравенства и преодоление бедности» «Распределение населения по уровню доходов и жилищной обеспеченности: неравенство материальных условий жизни», 31 мая 2011 г.

Бобков В.Н. Неравенство в материальных условиях жизни населения: заседание экспертной группы № 9 «Сокращение неравенства и преодоление бедности» «Распределение населения по уровню доходов и жилищной обеспеченности: неравенство материальных условий жизни», 31 мая 2011 г.

Бурдяк А.Я. Субъективные и объективные оценки жилищной обеспеченности российских домашних хозяйств // X международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества. Т. 1. М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2010. С. 474–482.

Косарева Н.Б., Полиди Т.Д., Пузанов А.С., Туманов А.А. Сравнительный анализ потребления и расходов в жилищной сфере. М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2011.

Buckley R.M., Gurenko E.N. Housing and Income Distribution in Russia: Zhivago's legacy // The World Bank Research Observer. 1997. Vol. 12. No. 1. P. 19–32.

Hamnett C. The Geography of Housing Wealth and Inheritance in Britain // The Geographic Journal. 1992. Vol. 158. No. 3. P. 307–321.

Henley A. Changes in the Distribution of Housing Wealth in Great Britain, 1985–91 // Economica. New Series. 1998. Vol. 65. No. 259. P. 363–380.

Lewin-Epstein N., Elmelech Y., Semyonov M. Ethnic Inequality in Home-Ownership and the Value of Housing: the Case of Immigrants in Israel // Social Forces. 1997. Vol. 75. No. 4. P. 1439–1462.

Lewin-Epstein N., Semyonov M. Migration, Ethnicity, and Inequality: Homeownership in Israel // Social Problems. 2000. Vol. 47. No. 3. P. 425–444.

Yao R., Zhang H.H. Optimal Consumption and Portfolio Choices with Risky Housing and Borrowing Constraints // The Review of Financial Studies. 2005. Vol. 18. No. 1. P. 197–238.

Е.Е. Гришина

Институт
социального анализа
и прогнозирования
РАНХиГС

ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ В РОССИИ

Введение

Проводимое в настоящее время реформирование пенсионной системы Российской Федерации обусловлено необходимостью ее адаптации к происходящим макроэкономическим и демографическим изменениям.

Распоряжением Правительства Российской Федерации от 25 декабря 2012 г. № 2524-р утверждена Стратегия долгосрочного развития пенсионной системы Российской Федерации, направленная, в том числе, на совершенствование тарифно-бюджетной политики, реформирование института досрочных пенсий и совершенствование формирования пенсионных прав в распределительной составляющей пенсионной системы.

Для оценки направлений развития пенсионной системы крайне важным является осуществление актуарной оценки долгосрочной устойчивости бюджета Пенсионного фонда при различных сценариях развития пенсионной системы Российской Федерации. В связи с этим целью работы является проведение оценки долгосрочной устойчивости бюджета Пенсионного фонда Российской Федерации при проведении параметрических реформ пенсионной системы и анализ влияния различных факторов как на финансовую устойчивость бюджета Пенсионного фонда Российской Федерации, так и на уровень пенсионного обеспечения.

Результаты моделирования параметрических реформ пенсионной системы России

В данной работе будут рассмотрены результаты анализа следующих сценариев развития пенсионной системы:

- базовый сценарий, предполагающий фиксацию параметров пенсионной системы: тарифов страховых взносов и пенсионного возраста начиная с 2012 г. до конца прогнозного периода;

• 1-й альтернативный сценарий, предполагающий достижение коэффициента замещения 40% за счет повышения пенсионного возраста, отмены досрочного выхода на пенсию и увеличения, в случае необходимости, дефицита пенсионной системы;

• 2-й альтернативный сценарий, предполагающий достижение коэффициента замещения 40% за счет увеличения солидарной части тарифа страховых взносов на финансирование страховой части трудовой пенсии.

Следует подчеркнуть, что данные сценарии крайними гипотетическими вариантами параметрических реформ дают возможность оценить вектор изменений основных параметров пенсионной системы при реализации указанных сценариев.

Для моделирования параметрических реформ пенсионной системы России при помощи компьютерной программы для статистической обработки данных SPSS была разработана когортная модель пенсионной системы Российской Федерации. Расчеты проводились на данных Росстата и данных Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения. При разработке модели были учтены основные изменения нормативного правового обеспечения системы обязательного пенсионного страхования в России начиная с 2002 г. Модель состоит из трех блоков: демография и рынок труда, доходы пенсионной системы, расходы пенсионной системы. В качестве исходных данных в модель вводятся следующие макроэкономические показатели: темп роста ВВП, ФОТ средней заработной платы, МРОТ, уровень инфляции, занятости, коэффициент индексации страховой части трудовой пенсии, уровень доходности инвестирования пенсионных накоплений застрахованных лиц, размеры тарифов страховых взносов.

Блок «Демография и рынок труда» включает:

• оценку численности застрахованных лиц, за которых уплачиваются страховые выносы на накопительную и страховую часть трудовой пенсии, в разрезе однолетних половозрастных групп и зарплатных интервалов, различающихся тарифами страховых взносов, а также прогноз численности самозанятых лиц, уплачивающих страховые взносы на накопительную и страховую часть трудовой пенсии, с 2002 по 2030 г.;

• оценку среднемесячной начисленной заработной платы застрахованных лиц, за которых уплачиваются страховые выносы на обязательное пенсионное обеспечение в разрезе однолетних половозрастных групп и зарплатных интервалов, различающихся тарифами страховых взносов, с 2002 по 2030 г.;

• прогноз численности получателей трудовых пенсий в разрезе однолетних половозрастных групп с 2011 по 2030 г.

В блоке «Доходы пенсионной системы» модели производилась оценка объемов страховых взносов на финансирование страховой и накопительной

части трудовой пенсии, а также объемов страховых взносов, уплачиваемых в фиксированном размере, в прогнозный период с 2012 по 2030 г. Вычисления производились на основании рассчитанных в блоке «Демография и рынок труда» прогнозных значений заработных плат застрахованных лиц в разрезе половозрастных групп и зарплатных интервалов с 2012 по 2030 г., оценок общей численности застрахованных лиц в разрезе половозрастных групп и зарплатных интервалов с 2012 по 2030 г. в предположении постоянства значений тарифов страховых взносов на страховую и накопительную часть трудовой пенсии в период с 2012 по 2030 г.

В блоке «Расходы пенсионной системы» пенсионной модели для каждого года прогнозного периода с 2012 по 2030 г. происходит прогнозирование объема назначенных трудовых пенсий выходящих на пенсию застрахованных лиц и пенсионеров, доживших до данного года. Для оценки размера пенсий лиц, выходящих на пенсию в прогнозном году, рассчитывается пенсионный капитал застрахованных лиц и производится оценка пенсионных накоплений застрахованных лиц начиная с 2002 г. в разрезе однолетних половозрастных групп и зарплатных интервалов, различающихся тарифами страховых взносов.

Прежде чем перейти к анализу результатов моделирования указанных выше сценариев развития пенсионной системы, необходимо отметить, что данные демографического прогноза Росстата показывают, что в период с 2013 по 2030 г. доля лиц в возрасте старше трудоспособного будет возрастать с 23 до 29%, в то время как доля лиц трудоспособного возраста будет снижаться с 60 до 55%.

Тенденция увеличения пенсионной нагрузки прослеживается практически во всех экономически развитых странах мира, что стало одним из решающих факторов проведения пенсионных реформ в данных странах. По данным ОЭСР, к 2030 г. в среднем по странам ОЭСР пенсионный возраст мужчин и женщин составит соответственно 61,1 и 63,7 лет, а к 2050 г. уже 64,6 и 64,4 лет соответственно [OECD, 2011]. При этом уже в более чем 60% стран ОЭСР пенсионный возраст мужчин и женщин в 2030 г. будет превышать 64 года. Дискуссия по поводу повышения пенсионного возраста в России имеет острый характер. Приводятся как положительные, так и отрицательные доводы по данному вопросу (см. [Малеева, Синявская, 2010]). В то же время российские исследования показывают, что материальные стимулы положительно влияют на решение продолжения трудовой деятельности по достижении пенсионного возраста (см. [Гурвич, Сонина, 2012]), что дает возможность предположить приемлемость мер по постепенному повышению пенсионного возраста при значимом увеличении коэффициента замещения трудовой пенсии утраченного заработка.

Результаты проведенных расчетов показывают, что в базовом сценарии в предположении неизменности пенсионного законодательства численность застрахованных лиц, за которых уплачиваются страховые взносы, будет снижаться в период с 2012 по 2020 г. с 48,7 до 45,3 млн человек (рис. 1).

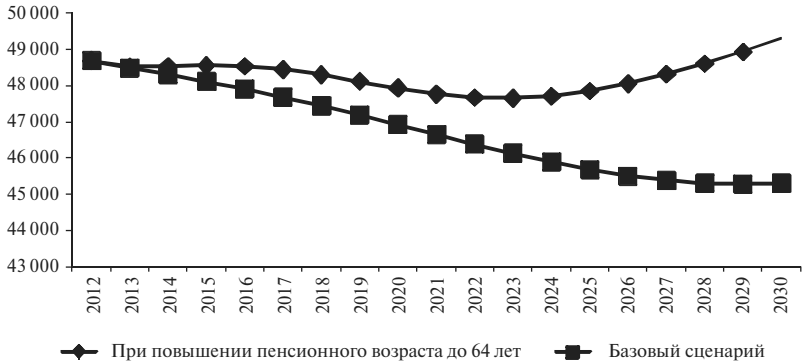


Рис. 1. Численность застрахованных лиц, за которых уплачиваются страховые взносы, тыс. человек

Моделирование 1-го альтернативного сценария развития пенсионной системы, предполагающего повышение пенсионного возраста мужчин и женщин до 64 лет (для женщин – на 6 месяцев за год, для мужчин – на 3 месяца в год начиная с 2013 г.), свидетельствует о том, что по сравнению с базовым сценарием численность застрахованных лиц, за которых уплачиваются страховые взносы, возрастет на 3 млн 919 тыс. человек (на 8,9%) в 2030 г. Основной прирост численности застрахованных лиц, за которых уплачиваются страховые взносы, будет происходить за счет вовлечения в трудовую деятельность женщин в возрасте от 55 до 64 лет.

В 1-м альтернативном сценарии повышение пенсионного возраста стабилизирует численность получателей трудовых пенсий на уровне 37–38 млн человек (рис. 2), а дополнительные меры по отмене досрочного выхода на пенсию начиная с 2023 г. снижают численность получателей трудовых пенсий до 34,7 млн человек. При этом численность получателей трудовой пенсии по инвалидности по сравнению с базовым сценарием в 2030 г. увеличивается на 1,2 млн человек.

В базовом сценарии даже при неизменности тарифов страховых взносов доля страховых взносов на страховую и накопительную часть трудовой пенсии в ВВП постепенно снижается к 2030 г. до 4,3% ВВП.

Рис. 2. Численность получателей трудовых пенсий, тыс. человек

При реализации 1-го альтернативного сценария за счет увеличения численности застрахованных лиц, за которых уплачиваются страховые взносы, к 2030 г. увеличение объема страховых взносов по сравнению с базовым сценарием составит 0,3%, т.е. восстанавливается уровень 2013 г., наблюдавшийся при базовом сценарии.

В предположении базового сценария коэффициент замещения утраченного заработка трудовой пенсией по старости, определяемый в виде отношения среднего размера назначенной пенсии в целом по населению к среднему размеру номинальной начисленной заработной платы работников, снизится на 10 п.п. – с 37% в 2012 г. до 27% в 2030 г., а коэффициент замещения утраченного заработка трудовой пенсией по инвалидности на 5 п.п. – с 23% в 2012 г. до 18% в 2030 г. (рис. 3).

В 2015 г. рост коэффициента замещения для трудовых пенсий по старости, влекущий за собой рост коэффициента замещения для всех трудовых пенсий, обусловлен вступлением в силу положений п. 17–19 ст. 14 Федерального закона «О трудовых пенсиях в Российской Федерации» о дифференциации фиксированного базового размера страховой части трудовой пенсии по старости в зависимости от продолжительности страхового стажа.

Резкое снижение коэффициента замещения по трудовой пенсии по старости связано с обесценением пенсионных накоплений, так как темпы индексации накопительной части трудовой пенсии отстают от темпов индексации страховой части трудовой пенсии. В прогнозный период в модели рассматривались два варианта индексации накопительной части трудовой пенсии: с учетом доходности от инвестирования пенсионных накоплений

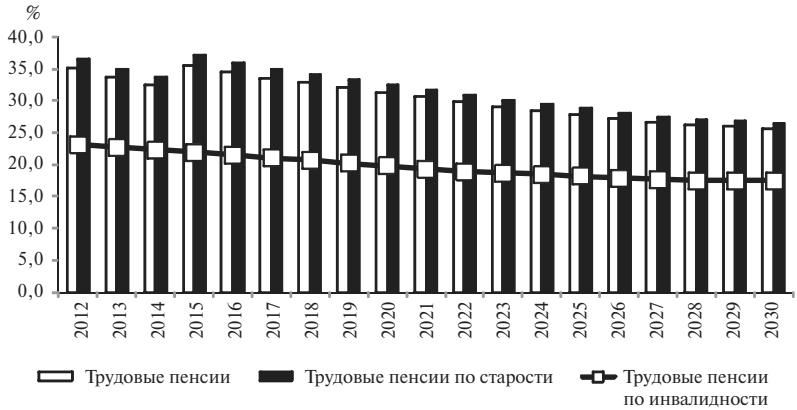


Рис. 3. Коэффициент замещения, базовый сценарий, %

в консервативный портфель, обеспечивающий доходность на уровне инфляции, и инвестирования в сбалансированный портфель, обеспечивающий доходность на уровне 4,2% выше инфляции. Однако ни тот, ни другой из указанных вариантов индексации накопительной части трудовой пенсии в период до 2030 г. не могут компенсировать снижение темпов индексации накопительной части трудовой пенсии в связи с отрицательной реальной средней доходностью пенсионных накоплений в период с 2004 по 2011 г.

В рамках базового сценария баланс распределительной составляющей пенсионной системы в части страховых взносов и расходов на трудовые пенсии является отрицательным на протяжении всего прогнозного периода с 2013 по 2030 г. С 2015 по 2030 г. происходит постепенное сокращение дефицита распределительной части с 3,8% ВВП до 2,7% ВВП, что вызвано сокращением расходов на распределительную часть, выраженных в процентах ВВП (рис. 4).

Следует отметить, что моделирование последствий перевода 4% тарифа страховых взносов на накопительную часть трудовой пенсии в страховую индивидуальную часть тарифа страховых взносов с 2014 г. (в предположении, что доля населения, которая выберет отчисления на накопительную часть трудовой пенсии в размере 6%, будет соответствовать доле лиц, выбравших формирование пенсионных накоплений в негосударственных пенсионных фондах в 2011 г.), к 2030 г. коэффициент замещения трудовой пенсией по старости увеличится на 3,1 п.п. по сравнению с базовым сценарием, а дефицит распределительной части возрастет на 0,14 п.п. ВВП.

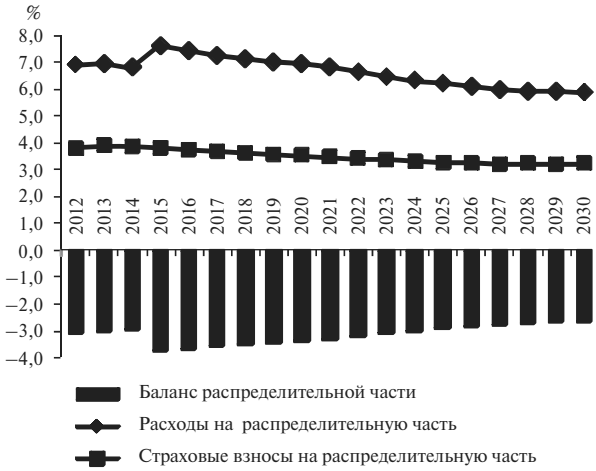


Рис. 4. Баланс распределительной составляющей пенсионной системы, базовый сценарий, % ВВП

Моделирование 1-го альтернативного сценария, предполагающего экономию бюджетных средств за счет повышения пенсионного возраста и отмены досрочного выхода на трудовую пенсию по старости с 2023 г., а также дополнительные поступления страховых взносов за счет более высокой вовлеченности в занятость пожилых при увеличении пенсионного возраста, показывает, что указанных средств недостаточно для поддержания целевого коэффициента замещения на уровне 40%. В связи с этим для достижения целевого коэффициента замещения в 1-м альтернативном сценарии проводится дополнительная индексация страховой части трудовой пенсии за счет дополнительных трансфертов федерального бюджета. Для достижения целевого коэффициента замещения на уровне 40% в 1-м альтернативном сценарии дефицит распределительной части должен возрасти по сравнению с базовым сценарием на 0,6–1,5 п.п. в зависимости от года (рис. 5). Если рассматривать крайний неблагоприятный вариант, при котором при повышении пенсионного возраста численность застрахованных лиц, за которых уплачиваются страховые взносы, не увеличится, то дополнительное увеличение дефицита распределительной составляющей пенсионной системы составит еще примерно 0,3% ВВП.

При реализации 2-го альтернативного сценария объем страховых взносов возрастает за счет увеличения солидарной части тарифа страховых взносов на финансирование страховой части трудовой пенсии для обеспечения

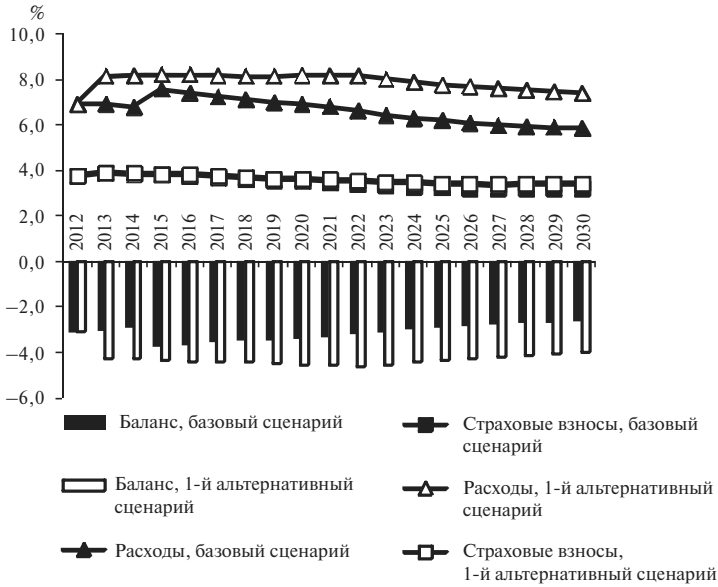


Рис. 5. Баланс распределительной составляющей пенсионной системы, базовый и 1-й альтернативный сценарии, % ВВП

целевого уровня коэффициента замещения при фиксированном дефиците распределительной составляющей пенсионной системы в части трудовых пенсий на уровне 3,1% ВВП. Для поддержания коэффициента замещения на уровне 40% необходимо повысить солидарную часть тарифа страховых взносов в 2013 г. на 5,5 п.п. (с 6 до 11,5%) и далее ежегодно повышать до достижения 19,8% в 2030 г. При этом совокупный тариф страховых взносов в Пенсионный фонд Российской Федерации по сравнению с базовым сценарием развития пенсионной системы (22%) увеличится к 2030 г. до 35,8%, а общий тариф страховых взносов на обязательное социальное страхование увеличится к 2030 г. до 43,8%. Для сравнения, в 2012 г. в странах Европы тарифы страховых взносов на обязательное социальное страхование, превышающие 43%, были лишь в Чехии (45%), Венгрии (44,5%) и Румынии (55,4%) [U.S. Social Security Administration, 2012]. Таким образом, смоделированное повышение солидарной части тарифа страховых взносов является крайне высоким. Более того, как отмечают А. Кудрин и Е. Гурвич в своей работе «Старение населения и угроза бюджетного кризиса» [Кудрин, Гурвич, 2012], для того чтобы можно было адаптировать пенсионную систему к старению населения за счет повышения ставок пенсионных взносов, необходимо увеличить тариф

социальных взносов к 2050 г. до 70%, что, безусловно, является экономически неприемлемым решением.

При увеличении солидарной части тарифа страховых взносов на финансирование страховой части трудовой пенсии для достижения целевого коэффициента замещения равного 40% объем уплачиваемых страховых взносов на финансирование страховой части трудовой пенсии и объем расходов на распределительную часть пенсионной системы существенно возрастают – на 3 п.п. ВВП по сравнению с базовым сценарием (рис. 6).

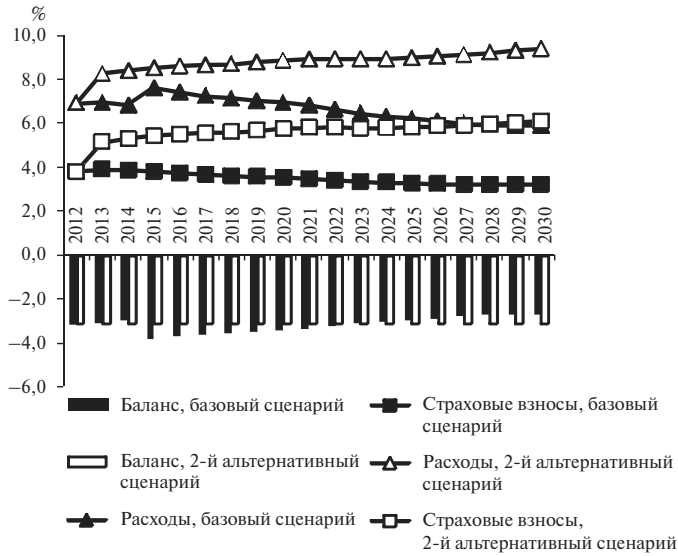


Рис. 6. Баланс распределительной составляющей пенсионной системы, базовый и 2-й альтернативный сценарии, % ВВП

Для исследования влияния темпов индексации страховой части трудовой пенсии на коэффициент замещения, объем расходов и дефицит распределительной составляющей пенсионной системы в модели была смоделирована пониженная индексация страховой части трудовой пенсии. В базовом сценарии развития пенсионной системы предполагается, что индексация проводится с учетом роста среднемесячной заработной платы, но не выше индекса роста доходов бюджета Пенсионного фонда Российской Федерации в расчете на одного пенсионера, направляемых на выплату страховой части трудовых пенсий по старости и трудовых пенсий по инвалидности и по случаю потери кормильца. В случае применения с 2013 г. пониженной индекса-

ции страховой части трудовой пенсии по средней арифметической между инфляцией и ростом номинальной заработной платы коэффициент замещения через 10 лет будет меньше на 4 п.п. (25% против 29% в 2023 г.), а через 17 лет будет меньше на 7 п.п. (19% против 26% в 2030 г.). Таким образом, применение пониженной индексации страховой части трудовой пенсии приводит к ощутимому снижению объема расходов на страховую часть трудовой пенсии, выраженного в процентах ВВП, и сокращает дефицит распределительной составляющей пенсионной системы в части трудовых пенсий на 1,6 п.п. по сравнению с базовым сценарием развития пенсионной системы. Таким образом, механизм индексации страховой части трудовой пенсии оказывает существенное влияние как на коэффициент замещения трудовой пенсией утраченного заработка, так и на дефицит распределительной составляющей пенсионной системы.

Заключение

Проведенные в работе расчеты показывают, что при неизменности текущего пенсионного законодательства коэффициент замещения для трудовых пенсий существенно сокращается в период с 2012 по 2030 г. и опускается ниже 30% начиная с 2022 г.

Результаты расчетов свидетельствуют о том, что повышение пенсионного возраста у мужчин и женщин до 64 лет и отмена выхода на досрочную пенсию начиная с 2023 г. не могут обеспечить поддержание коэффициента замещения на уровне 40% до 2030 г. при фиксированном дефиците распределительной составляющей пенсионной системы. Изолированная мера в виде умеренного повышения солидарной части тарифа страховых взносов на страховую часть трудовой пенсии также не сможет обеспечить средства для поддержания коэффициента замещения на указанном уровне.

В целом повышение пенсионного возраста и отмена досрочного выхода на пенсию сокращают дефицит пенсионной системы, но не позволяют достичь целевого коэффициента замещения 40% на периоде до 2030 г. Повышение пенсионного возраста стабилизирует численность получателей трудовых пенсий, а дополнительные меры по отмене досрочного выхода на пенсию и введению программы откладывания пенсионного возраста снижают численность получателей трудовых пенсий. При этом в работе было показано, что динамика коэффициента замещения существенным образом зависит от темпов индексации страховой части трудовой пенсии. В случае применения пониженной индексации страховой части трудовой пенсии значительно

снижается коэффициент замещения и дефицит распределительной составляющей пенсионной системы.

Следует отметить, что рассмотренные параметрические реформы позволяют поддерживать коэффициент замещения на уровне 30%, что дает возможность предположить, что комбинация мер по постепенному повышению пенсионного возраста и отмене досрочного выхода на пенсию (досрочный выход на пенсию в рамках профессиональных пенсионных систем) в сочетании со снижением темпов индексации страховой части трудовой пенсии для отдельных категорий пенсионеров (например, имеющих страховой стаж меньше определенного порога), а также умеренное повышение солидарного тарифа страховых взносов, совместно с мерами по ликвидации льготных тарифов страховых взносов в Пенсионный фонд Российской Федерации и реформированию пенсионного обеспечения лиц, уплачивающих страховые взносы в фиксированном размере (индивидуальные предприниматели, адвокаты, нотариусы и другие категории граждан), позволит поддерживать коэффициент замещения свыше 30% при фиксированном дефиците распределительной составляющей пенсионной системы.

Литература

OECD. Pensions at a Glance 2011: Retirement-Income Systems in OECD and G20 Countries.

U.S. Social Security Administration, Social Security Programs Throughout the World: Europe, 2012. <http://www.ssa.gov/policy/docs/progdesc/ssptw/>

Гурвич Е., Сонина Ю. Микроанализ пенсионной системы // Вопросы экономики. 2012. № 2. С. 27–51.

Кудрин А., Гурвич Е. Старение населения и угроза бюджетного кризиса // Вопросы экономики. 2012. № 3. С. 52–79.

Малеева Т.М., Синявская О.В. Повышение пенсионного возраста: pro et contra // Журнал Новой экономической ассоциации. 2010. № 8. С. 117–139.

С.В. Мареева

Институт социологии РАН;
Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»

ИДЕЯ СПРАВЕДЛИВОСТИ В ПРЕДСТАВЛЕНИЯХ РОССИЯН

Идея справедливости всегда являлась одной из ключевых в российской социокультурной модели. Играет ли она значимую роль и сейчас, и если да, то что именно россияне считают справедливым для себя и для общества в целом? Соответствует ли современное российское общество критериям справедливости с точки зрения населения? Ответы на эти вопросы не только позволяют лучше понять специфику социокультурных процессов, происходящих сегодня в нашей стране, но и продемонстрировать «болевые точки» общества, ключевые с точки зрения социальной политики в России.

Эмпирической базой для анализа выступили данные репрезентативных общероссийских исследований ИКСИ РАН и ИС РАН (в том числе данные исследования 2012 г. «О чем мечтают россияне: идеал и реальность»).

Как показывают данные эмпирического анализа, справедливость и сегодня занимает важное место в мечтах населения о будущем страны. При выборе вариантов лозунгов, которые в наибольшей степени выражали бы личную мечту россиян об этом будущем, наибольшее количество сторонников получил вариант, связанный со справедливо устроенным обществом, – социальная справедливость, равные права для всех, сильное государство, заботящееся о своих гражданах. Именно этот ответ был поддержан практически половиной населения (45%), в то время как остальные варианты значительно от него отставали: так, лозунги о демократии и свободе самовыражения личности, возвращении России статуса великой державы и обеспечении стабильности в обществе были поддержаны 27% населения каждый, а остальные не набрали и одной пятой всех голосов. Таким образом, *именно идея справедливости в наибольшей степени может играть роль консолидирующей идеи для российского общества*.

При классификации идей, отражающих мечты россиян о будущем страны, с помощью факторного анализа, оказалось, что мечта о жизни в справедливом и разумном обществе тесно связана с мечтой об обеспечении прав человека, демократии и свободе самовыражения, а также с идеей сильной жесткой власти, способной обеспечить порядок в стране. Такая классификация демонстрирует связку «власть – справедливость», существующую в сознании россиян: *те, кто хотел бы жить в справедливом обществе, видят*

основным актором обеспечения и гарантии этой справедливости именно государство.

Показательно, что *мечта о жизни в справедливом и разумно устроенном обществе входит также в число трех наиболее распространенных вариантов мечтаний «для себя» в жизни россиян (33%), отставая лишь от мечты о достатке и возможности жить, «не считая копейки», и имея сопоставимые позиции с мечтой иметь хорошее здоровье (33%)*.

Смысловое наполнение идеи «справедливого общества» несколько различается в разных по мировоззрению группах. Однако в целом по результатам проведенного анализа можно говорить о том, что ключевыми его элементами, с точки зрения россиян, являются *равенство возможностей для всех, активная роль государства в системе социальной защиты, поддерживающей всех оказавшихся в сложном положении, дифференциация в доходах, отражающая образование, квалификацию и эффективность работы каждого человека, но находящаяся в разумных пределах, – причем такие представления характерны для большинства россиян вне зависимости от их собственного положения и динамики их личного благополучия, что свидетельствует о давно уже сформировавшейся в обществе и устойчивой во времени нормативно-ценностной системе*.

Посмотрим теперь, что в рамках этой культурной модели представляется россиянам справедливым и несправедливым при оценке ими сложившейся в стране ситуации. Учитывая высокую значимость идеи справедливости для населения, восприятие текущей ситуации как справедливой или несправедливой будет во многом определять социальное самочувствие в обществе, влиять на уровень стресса, испытываемого россиянами, «программировать» степень социальной напряженности. В этом контексте важным негативным индикатором является тот факт, что *в настоящее время подавляющее большинство россиян называют существующие различия в доходах слишком большими (83%), две трети россиян считают сложившуюся систему распределения частной собственности в России несправедливой, и аналогичная доля населения считает, что люди не получают достойного вознаграждения за свои навыки, способности и квалификацию. При этом более половины россиян (54%), но все же заметно меньше, чем в отношении общества в целом, отмечают, что последнее утверждение относится и к ним лично* – по их мнению, с учетом имеющейся у них квалификации и тяжести их труда, они получают на работе значительно меньше, чем того заслуживают (рис. 1).

Эти данные ярко демонстрируют, почему именно запрос на справедливое общество выходит для россиян на первый план в мечтаниях о будущем страны. Россияне очень болезненно воспринимают чрезмерную дифференциацию доходов и неравенство в распределении частной собственности, представляющиеся им несправедливыми. При этом важно отметить, что

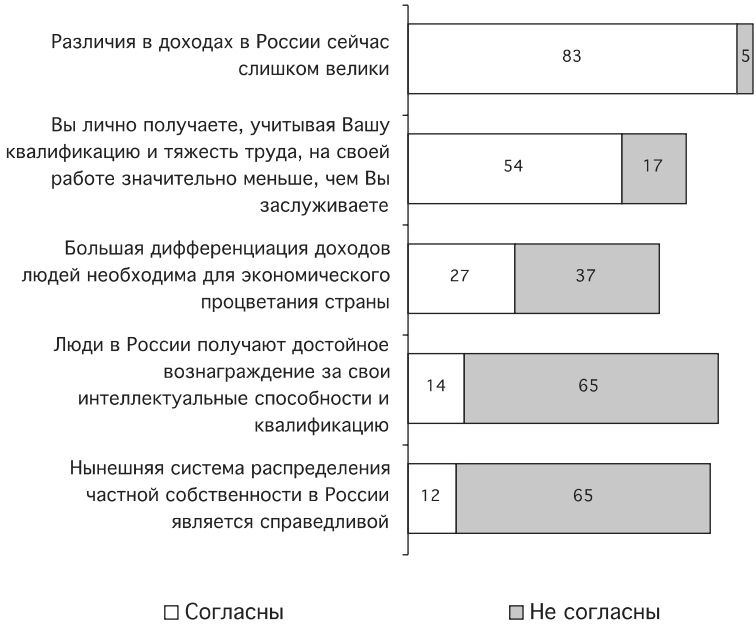


Рис. 1. Оценки россиянами справедливости распределения доходов и собственности (2012 г.), %

Примечание: На рисунке не представлены те, кто выбрал ответ «отчасти согласен, отчасти нет», а также затруднившиеся с ответом.

существующие сегодня в России социальные неравенства кажутся несправедливыми всем слоям населения независимо от их уровня жизни и динамики их личного благополучия. Так, среди тех, чей ежемесячный душевой доход превышает два медианных для их типа поселения показателя, 59% считают сложившуюся в настоящий момент систему распределения частной собственности несправедливой, а 85% согласны с тем, что различия в доходах сейчас слишком велики. Таким образом, *оценивая текущую ситуацию с точки зрения справедливости или несправедливости, россияне руководствуются скорее представлениями о должном, справедливом для общества, нежели своими личными интересами, и такое представление о должном свидетельствует об особой нормативно-ценностной модели, существующей в стране.*

При этом динамика данных за последние годы говорит о том, что существующая проблема с избыточными неравенствами, по мнению населения, не решается, и ощущение несправедливости системы, сложившейся в рос-

сийском обществе, не покидает население страны и приобретает уже хронический характер.

Такие оценки россиян не могут быть объяснены тем, что россияне вообще не приемлют неравенства в доходах и уровне жизни и стремятся к полной «уравниловке». Во-первых, даже при явно избыточных неравенствах в настоящий момент население страны не определилось до конца с ответом на вопрос о том, нужна ли бо́льшая дифференциация доходов для экономического процветания страны – 27% согласны с этим утверждением, 37% выступают против, 36% не высказали определенного мнения. Это означает, что, не отрицая необходимости дифференциации доходов для экономического развития, россияне хотят, чтобы эта дифференциация по своим масштабам отвечала их понятиям о справедливости, чего нельзя сказать о неравенстве в уровне доходов, сложившемся в настоящее время. Во-вторых, для россиян характерен выбор равенства возможностей (59%), а не равенства доходов (41%), и этот выбор устойчив во времени. В-третьих, *население страны в целом проявляет достаточно высокую толерантность к тем видам социального неравенства, которые представляются им справедливыми. Модель, к которой стремятся россияне, не заключается в желании «все отнять и поделить» – она предполагает равные возможности для всех добиваться улучшений своей жизни и допускает существование неравенств, возникших на справедливых, по оценкам россиян, основаниях.* Так, данные показывают, что наиболее высокую толерантность население проявляет к неравенствам по доходу, если они связаны с большей эффективностью работы – более трех четвертей россиян (79%) считают справедливым, что те, кто работает быстрее и эффективнее, должны получать зарплату выше даже при формально той же должности. Этот показатель сам по себе многое говорит об отношении россиян к справедливости и ее роли в регулировании общественных отношений, в том числе трудовых – *справедливость оказывается важнее, чем формальная иерархия позиций в системе производственных отношений.* Подавляющее большинство населения согласно также с тем, что различия в доходах справедливы, если у людей были равные возможности для их заработка (70%), что вновь подчеркивает стремление жить в обществе равных возможностей, а не равных доходов. Наконец, еще одно основание для неравенства доходов, которое также представляется большинству россиян справедливым, – это различия в доходах между людьми с разным уровнем образования – с этим согласны практически 60% населения (рис. 2).

Однако в отношении других типов неравенств такого общественного консенсуса уже не наблюдается. Так, ситуацию, когда те, кто может себе это позволить, дают детям лучшее образование, все еще считает справедливой половина населения, но четверть уже отмечает, что это несправедливо (ин-

Рис. 2. Толерантность россиян к неравенствам разного типа (2012 г.), %

Примечание: На рисунке не представлены те, кто выбрал ответ «отчасти согласен, отчасти нет», а также затруднившиеся с ответом.

тересно, что по этому вопросу разницы между теми, кто имел детей, и теми, кто их не имел, не наблюдалось, что говорит о том, что россияне при ответе на этот вопрос вновь опирались не на свои личные интересы, а на представления о «должном»). Ситуация с покупкой лучшего жилья теми, кто имеет на это средства, кажется справедливой 46% и несправедливой – 27%. Получение более высокой пенсии теми, кто имеет большую зарплату, кажется справедливым 43% населения, а несправедливым – 30%. Наконец, неприемлемо для россиян неравенство в доступе к медицинским услугам – почти половина (48%) считает несправедливым, что люди с более высокими доходами могут иметь доступ к более качественным медицинским услугам, и это единственный вид социальных неравенств, в отношении которого доля считающих его несправедливым не только составляет около половины населения, но и почти вдвое превышает долю считающих его справедливым.

Еще раз подчеркнем, что в целом толерантность россиян к неравенствам, возникающим по справедливым в их представлении основаниям, достаточно высока. Дополнительной иллюстрацией этого факта выступают данные, характеризующие представления россиян о том, во сколько раз до-

ход высококвалифицированного специалиста или руководителя должен превышать средний доход по стране. В среднем *россияне считают, что эта разница должна составлять 4,7 раза (в 2006 г. – 4,9), что предполагает, с учетом того, что за этими рамками остаются как богатые, так и бедные, достаточно большую глубину дифференциации доходов в обществе, в котором они хотели бы жить.* Это означает, что неравенства по доходу, связанные с уровнем образования и квалификации, как и с эффективностью труда конкретного человека, рассматриваются населением страны как легитимные, справедливые и даже необходимые для эффективного функционирования экономической системы общества.

Однако при этом высокую степень недовольства россиян вызывают те неравенства, которые существуют в настоящее время в современной России, причем как с точки зрения их чрезмерной глубины, так и с точки зрения причин их возникновения. Независимо от собственного положения, *россияне демонстрируют приверженность культурным нормам, согласно которым неравенства должны быть, но они не должны превышать некий разумный максимум, что не соответствует текущей ситуации в России. Неудивительно, что запрос на обеспечение социальной справедливости, предъявляемый населением, достаточно высок. Причем, по его мнению, актором обеспечения этой справедливости должно выступать, прежде всего, государство* – в частности, это видно из представлений россиян о том, как должна строиться система социальной защиты (табл. 1).

Таблица 1. Представления россиян о том, как должна строиться система социальной защиты (2012 г.), %

Модели системы социальной защиты	%
Государство должно оказывать адресную помощь группам населения, попавшим в трудное положение (безработным, бедным семьям с детьми и т.д.)	40
Государство должно защищать всех малоимущих	37
Государство должно обеспечивать только нетрудоспособных (престарелых, инвалидов, сирот)	14
Люди должны сами решать свои проблемы, а не надеяться на государство	5
Социальная защита должна осуществляться в основном по месту работы, а не через государство	4

Как видим, хотя в обществе существуют различные точки зрения на то, кому именно должна оказываться поддержка в рамках социальной защиты,

актором этой защиты в любом случае должно выступать государство. Модель социальной защиты преимущественно по месту работы получила поддержку лишь 4% населения. Представлений о том, что люди должны сами решать свои проблемы, также придерживается незначительная доля россиян – лишь 5%. Но это не завышенные патерналистские ожидания населения страны, а скорее трезвая оценка текущей ситуации и понимание того, что *в существующих условиях, при сложившейся несправедливой системе распределения частной собственности и оплаты труда, первый шаг для изменения ситуации должен быть за государством*, так как те группы, которые, по мнению россиян, должны получать поддержку от государства, ничего не могут сделать самостоятельно для улучшения своего положения – в том числе и по причине несправедливого устройства общества.

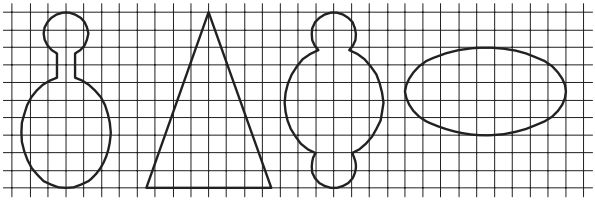
В вопросе о том, кто именно, по мнению россиян, должен попадать под социальную защиту государства, однозначного консенсуса в общественном сознании не существует. *Практически равные доли составляют сторонники взглядов, что государство должно защищать всех малоимущих (37%) и что государство должно оказывать адресную помощь группам населения, попавшим в трудное положение (40%).* Значительно отстает при этом модель, при которой государство поддерживает только нетрудоспособных (14%). При этом во всех доходных группах порядок позиций совпадает, свидетельствуя о том, что *запрос на активную роль государства в системе социальной защиты характерен отнюдь не только для тех, кто ощущает себя ее потенциальным объектом. Он является определенной культурной нормой для всех россиян, отражая их представления о справедливо устроенном обществе и о роли в нем государства, которая, согласно этим представлениям, должна быть достаточно активна*.

Еще один сюжет, который важно затронуть при рассмотрении идеи справедливости в сознании россиян и в их представлениях об обществе, в котором они мечтали бы жить – соотношение справедливости и законности. В настоящий момент *о приоритете справедливости над законом говорят 40% россиян* (такая доля респондентов согласилась с утверждением о том, что «не так важно, соответствует что-либо закону или нет – главное, чтобы это было справедливо»), что еще раз подчеркивает особую роль концепции справедливости в российской культурной модели. Чуть меньшая, но сопоставимая по численности доля россиян не согласна с этим утверждением, подчеркивая приоритетность закона (34%). Показательно, что более четверти всех россиян затруднились с ответом на этот вопрос (26%) – эта цифра отражает конфликт в общественном сознании, существующий между справедливостью и законностью, возможно, связанный именно с тем, что на сегодняшний день *законы не отражают представления россиян о справедливости*. И хотя население страны не отвергает важность закона и готово жить в соответствии

с «правилами игры», которые установит государство, эти «правила игры» должны, во-первых, соответствовать представлениям россиян о справедливости и, во-вторых, быть универсальными для всех – не зря равенство всех перед законом уже несколько лет остается главным признаком демократии для подавляющего большинства россиян.

Обратимся, наконец, к вопросу о том, как ощущается для россиян справедливость или несправедливость ситуации не на макроуровне, т.е. в обществе в целом, а лично с ними на микроуровне, и как эти два уровня связаны между собой.

Связь микроуровня и макроуровня с точки зрения справедливости можно проследить по ответам населения на вопрос о том, как выглядит в настоящее время социальная структура российского общества и как она должна была бы выглядеть «по справедливости» (рис. 3), а также где их сегодняшнее и «справедливое» место в нем.



Мод. 1 Мод. 2 Мод. 3 Мод. 4

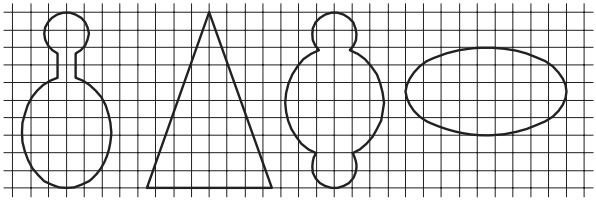
Доля респондентов, выбравших соответствующую модель, %				
	Модель 1	Модель 2	Модель 3	Модель 4
Как идеальную	9	20	31	40
Как реальную	28	57	12	2
Разница	–19	–37	19	38

Рис. 3. Представления россиян о том, какая модель в наибольшей степени отражает реальную и идеальную социальную структуру российского общества (2012)

Как видно из таблицы к рис. 3, реальные и идеальные модели российского общества в представлениях россиян не просто не совпадают, а прямо противоположны. Большинство россиян склонны характеризовать существующую модель социальной структуры как пирамиду (57%) или как общество, где основная часть населения – это «низы», которым противостоят

оторванные от народа немногочисленные слои богатых (28%). При этом в качестве идеальных населением чаще выбираются модели с высокой долей именно средних слоев, т.е. модели пресловутого общества массового среднего класса. И хотя 40% населения в настоящий момент выступают за модель, при которой различия между положением людей невысоки, остальные 60% хотели бы жить в обществе с глубокой степенью неравенства, но характер распределения которого в обществе был бы иным, чем в современной России, и предполагал бы не массовую малообеспеченность, а массовый средний класс.

В этой связи обратимся к вопросу о том, как видят россияне свое собственное место в обществе. Выше мы уже отмечали, что более половины всех россиян считают, что они получают недостаточные доходы, учитывая их уровень квалификации и тяжесть труда. И хотя эта доля сократилась за последние годы, она продолжает оставаться значительной. Похожая картина складывается и с их социальным статусом – *для большинства россиян то место, которое они должны были бы занимать в обществе по справедливости, оказывается выше, чем то, которое они занимают сейчас.* В среднем разрыв составляет 2,5 позиции из десяти, хотя и сильно колеблется в зависимости от того, какую модель общества выбирали респонденты (рис. 4).



Мод. 1 Мод. 2 Мод. 3 Мод. 4

Средняя оценка своего положения				
	Модель 1	Модель 2	Модель 3	Модель 4
Реальное положение	3,8 из 10	3,0 из 10	4,6 из 10	3,0 из 5 или 6 из 10
Положение «по справедливости»	6,3 из 10	5,7 из 10	6,2 из 10	3,2 из 5 или 6,4 из 10

Рис. 4. Представления россиян о том, какое место они занимают и должны были бы занимать в обществе «по справедливости» (2012 г.)

Показательно, что *при оценке того места в обществе, которое они должны были бы занимать «по справедливости», россияне склоняются к средним позициям (5,7–6,4 из 10), независимо от того, какую модель общества они себе при этом представляют оптимальной.*

Таким образом, *оснований говорить о завышенных требованиях и ожиданиях россиян не наблюдается. В то же время россияне считают, что занимают более низкое место в обществе, чем они того заслуживают, и для большинства из них при этом характерно стремление к обществу с другой по своему типу, и с меньшей, чем сегодня, дифференциацией доходов. Однако в этом обществе они хотели бы занимать в основном средние, а не верхние позиции.*

Подведем итоги. Концепция справедливости остается очень важной в модели национальной культуры в России, и мечта о справедливом обществе выполняет роль консолидирующей идеи для населения страны, хотя представления о конкретных элементах этого общества несколько различаются в разных группах. Хотя россияне проявляют высокую степень толерантности к большинству социальных неравенств, сложившаяся на данный момент ситуация в России отнюдь не отвечает их представлениям о справедливости: неравенства в доходах представляются им излишне высокими, а их основания – нелегитимными, и эта проблема остро переживается населением страны. Более того, россияне не видят шагов со стороны государства для смягчения сложившейся ситуации, что приводит к росту недовольства и социальной напряженности в обществе и еще большим расхождениям между их представлениями и мечтами об обществе, в котором они *хотели бы* жить, и тем обществом, в котором они на данный момент жить *вынуждены*.

А.П. Потороко

Университет
международного бизнеса,
г. Алматы, Республика
Казахстан

АНАЛИЗ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Пенсионная система государства является одним из наиболее социально и экономически значимых секторов национальной экономики, реализующих базовую конституционную гарантию – материальное обеспечение пенсионеров. Уровень социального развития любого государства, независимо от реализуемой модели экономического развития, оценивается по уровню жизни пенсионеров.

Казахстан первым на постсоветском пространстве начал реформу пенсионной системы, приняв в 1997 г. закон «О пенсионном обеспечении в Республике Казахстан» и «Концепцию реформирования пенсионного обеспечения». С 1 января 1998 г. все работающие граждане в обязательном порядке стали отчислять 10% своих доходов в накопительный пенсионный фонд.

Был повышен пенсионный возраст до 63 лет для мужчин и 58 лет – для женщин. Досрочный выход на пенсию сохранили только для многодетных матерей и граждан, не менее 10 лет проживавших в зоне ядерного полигона. Отменили все пенсионные льготы, кроме льгот за выслугу лет для силовых структур.

Главным стратегическим направлением пенсионной реформы стал постепенный переход от распределительной системы пенсионного обеспечения к накопительной, предусматривающей концентрацию индивидуальных пенсионных сбережений в накопительных пенсионных фондах. За основу была взята чилийская модель.

Особенностью казахстанской реформы стало то, что накопительная система вводилась в качестве основного элемента пенсионного обеспечения.

На текущий момент пенсионное обеспечение Республики Казахстан представлено трехуровневой системой, сочетающей солидарный и накопительный механизмы.

Первый уровень – это унаследованная от СССР солидарная пенсионная система, источником пенсионных выплат которой является государственный бюджет. Уровень двухкомпонентный, состоит из базовых пенсионных выплат и пенсионных выплат, определяемых трудовым стажем. В рамках это-

го уровня формируются пенсионные выплаты для тех, чей трудовой стаж по состоянию на 1 января 1998 г. составлял не менее шести месяцев.

Второй уровень – обязательная накопительная пенсионная система с фиксированным 10%-м размером пенсионных отчислений от ежемесячного дохода.

Третий уровень – накопительная система, основанная на добровольных и добровольных профессиональных пенсионных взносах (рис. 1).

Рис. 1. Пенсионное обеспечение в Республике Казахстан

Предполагается, что к 2045 г. элемент распределительной пенсионной системы будет полностью ликвидирован.

Создание и развитие в Республике Казахстан негосударственных накопительных пенсионных фондов явилось неотъемлемой частью данной реформы.

Негосударственный накопительный пенсионный фонд (НПФ) – это юридическое лицо, осуществляющее деятельность по привлечению пенсионных взносов и проведению пенсионных выплат, а также деятельность по инвестиционному управлению пенсионными активами в порядке, установленном законодательством Республики Казахстан. НПФ не подменяет и не дублирует органы социального обеспечения. Он создан как самостоятельная финансово-банковская система, и его средства не входят в состав государственного бюджета.

В основе успешной работы каждого НПФ лежит слаженное взаимодействие накопительного пенсионного фонда, организации, осуществляющей

инвестиционное управление пенсионными активами (ООИУПА), и банка-кастодиана (рис. 2).

НПФ несет общую ответственность. Он проводит разъяснительную работу среди населения, организует работу с вкладчиками, заключает пенсионные договоры, осуществляет сбор пенсионных взносов вкладчиков и пенсионные выплаты получателям, ведет индивидуальный учет пенсионных взносов и начислений инвестиционного дохода, а также обязательств фонда перед вкладчиками. Фонд нанимает управляющую организацию и кастодиан и отслеживает их деятельность по формированию пенсионных активов и инвестированию.

Организация, осуществляющая инвестиционное управление пенсионными активами (ООИУПА), несет ответственность за инвестирование средств вкладчиков. При наличии у НПФ лицензии он может сам осуществлять инвестиционное управление своими пенсионными активами.

Банк-кастодиан несет ответственность за хранение пенсионных накоплений. Все взносы переводятся из пенсионного накопительного фонда непосредственно банку-кастодиану, который и размещает их в инвестиции по совету управляющей компании. У накопительного пенсионного фонда должен быть только один банк-кастодиан[1].

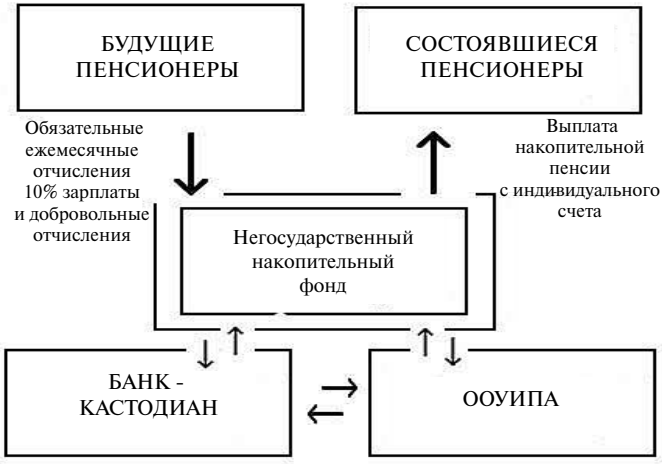


Рис. 2. Взаимосвязь участников накопительной пенсионной системы

[1] Закон «О пенсионном обеспечении в Республике Казахстан».

Каждая из этих сторон должна быть независима одна от другой. Это условие разработано для обеспечения сохранности денег вкладчиков.

Основное назначение НПФ – сохранение и приумножение средств для выплат будущих пенсий участникам пенсионной системы. Важной, с точки зрения государственных интересов, является и инвестиционная деятельность НПФ.

В настоящий момент в Республике Казахстан зарегистрировано десять накопительных пенсионных фондов:

1. АО «НПФ Народного банка Казахстана», дочерняя организация АО «Народный банк Казахстана».
2. АО «НПФ «Государственный НПФ».
3. АО «НПФ «Улар Умит».
4. АО «НПФ «ГРАНТУМ», дочерняя организация АО «Казкоммерцбанк».
5. АО «НПФ «Капитал», дочерняя организация АО «Банк ЦентрКредит».
6. АО «НПФ «Астана», дочерняя организация АО «Евразийский банк».
7. АО «Открытый НПФ «Отан», дочерняя организация АО «АТФ Банк».
8. АО «НПФ «НефтеГаз-Дем».
9. АО «НПФ «Атамекен», дочерняя организация АО «Нурбанк».
10. АО «НПФ «Республика».

Все НПФ Республики Казахстан являются негосударственными. Управление своими активами они осуществляют самостоятельно. Кастодиальное обслуживание фондов осуществляют пять банков второго уровня.

Совокупный собственный капитал накопительных пенсионных фондов Республики Казахстан по состоянию на 1 января 2013 г. составил 101,3 млрд тенге, из них 53,2 млрд тенге, или 52,5% от общего объема совокупного капитала, представлены уставным капиталом накопительных фондов.

Общая сумма активов НПФ Республики Казахстан по состоянию на 1 января 2013 г. составила 107,3 млрд тенге.

По состоянию на 1 января 2013 г. в НПФ размещено 8464530 вкладов, из них более 99% представлены обязательными пенсионными вкладами (табл. 1).

На 1 января 2013 г. 69,2% пенсионных счетов были размещены в трех накопительных пенсионных фондах. Данные фонды удерживают свои лидерские позиции с 2006 г. Это АО «НПФ Народного банка Казахстана» – 28,6%, АО «НПФ «ГНПФ» – 23,6%, АО «НПФ «Улар Умит» – 17% (рис. 3).

Пенсионные накопления вкладчиков на 1 января 2013 г. были представлены 3183218920 тыс. тенге, 65,5% из которых также находились на счетах вышеуказанных пенсионных фондов (рис. 4).

Таблица 1. Сведения по пенсионным счетам и пенсионным накоплениям вкладчиков НПФ Республики Казахстан, по данным сайта АФН РК* на 1 января 2013 г.

№	НПФ	Общее число вкладчиков НПФ	Число вкладов ОПС	Число добр. вклад.	Число добр./ проф. вклад.	Пенсионные накопления (тыс. тенге)**
1	АО «НПФ Народного банка Казахстана»	**2 420 090**	2 418 504	1 586	4	**1 060 287 890**
2	АО «НПФ «ГНПФ»	**1 999 986**	1 999 757	229	3	**624 638 336**
3	АО «НПФ «Улар Умит»	**1 436 315**	1 426 565	5 567	4 183	**400 984 563**
4	АО «НПФ «Астана»	**583 777**	562 348	21 429	0	**211 158 883**
5	АО «НПФ «Капитал»	**463 701**	455 757	7 944	0	**184 491 098**
6	АО «НПФ «НефтеГаз-Дем»	**422 380**	421 872	508	0	**140 771 852**
7	АО «НПФ «ГРАНТУМ»	**404 747**	404 604	108	35	**304 421 677**
8	АО «ОНПФ «Отан»	286 589	286 506	83	0	**85 035 905**
9	АО «НПФ «Атамекен»	**265 016**	264 773	238	0	**92 119 142**
10	АО «НПФ «Республика»	**181 929**	181 826	101	0	**79 309 574**
Всего		**8 464 530**	**8 422 512**	**37 793**	**4 225**	**3 183 218 920**

*АФН РК – Агентство Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций; **1 KZT = 150,74 USD по курсу Национального банка РК на 31 декабря 2012 г.

В структуре инвестиционного портфеля НПФ основную долю занимают государственные ценные бумаги Республики Казахстан и корпоративные ценные бумаги эмитентов Республики Казахстан (табл. 2). У такого вынужденного умеренно-консервативного подхода к инвестированию существуют как положительные, так и отрицательные стороны. Положительным моментом является то, что значительная часть пенсионных активов находится в виде надежных инструментов, слабо подверженных ценовым колебаниям на фондовом рынке. Негативной же стороной является низкая доходность ГЦБ и ограничивающий эффект на ликвидность НПФ.

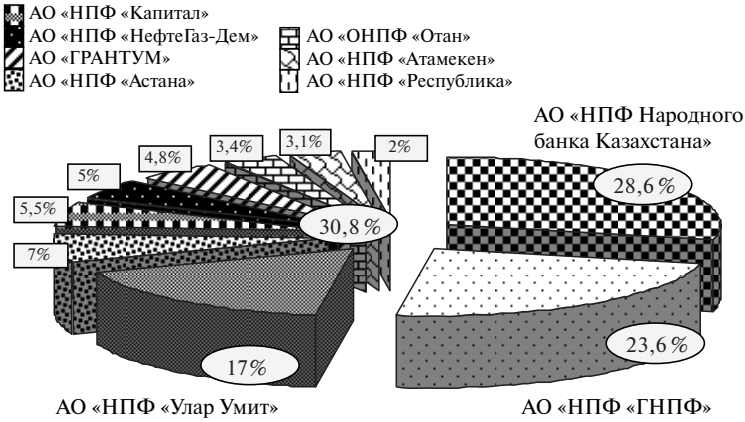


Рис. 3. Распределение пенсионных вкладов по НПФ Республики Казахстан (в % на 1 января 2013 г.)

Примечание. Все представленные на рисунках диаграммы созданы автором на основе данных Агентства Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций. <http://www.afn.kz>

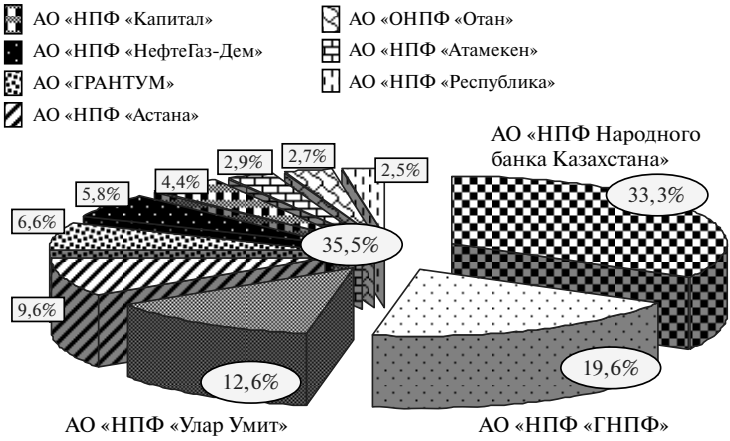


Рис. 4. Распределение пенсионных накоплений по НПФ Республики Казахстан (в % на 1 января 2013 г.)

Таблица 2. Совокупный инвестиционный портфель НПФ, по данным АФН Республики Казахстан на 1 января 2013 г.

Финансовые инструменты	Млрд тенге	%
ГЦБ РК, в том числе:	1579,4	50,5
ЦБ Министерства финансов	1535,5	49,1
Ноты Национального банка	38,4	1,2
ЦБ местных исполнительных органов	5,5	0,2
Негосударственные ЦБ иностранных эмитентов	159,1	5,1
Акции	21,2	0,7
Облигации	127,9	4,4
Ценные бумаги международных финансовых организаций	72,9	2,3
Государственные ценные бумаги иностранных эмитентов	66.7	2,1
Аффинированное золото	114,5	3,7
Негосударственные ценные бумаги эмитентов РК, в том числе:	812,1	25,9
акции	170,4	5,4
облигации, из них:	641,7	20,5
номинированные в валюте	78,9	2,5
номинированные в тенге	562,8	18
Вклады в банках второго уровня	324,8	10,4
Производные ценные бумаги	– 0,1	0
Итого	3129,4	100

Инвестиционные стратегии для вкладчиков НПФ определены введением в практику мультипортфелей, что позволяет каждому вкладчику принимать инвестиционные решения в вопросах управления своих пенсионных накоплений, основываясь на собственных предпочтениях. В настоящее время действуют консервативный и умеренный портфель.

Вкладчики пенсионного возраста являются объектами консервативного инвестиционного портфеля, их пенсионные накопления вкладываются в безрисковые ценные бумаги, преимущественно государственные (рис. 5).

Вкладчики, не достигшие пенсионного возраста, являются объектом умеренного инвестиционного портфеля (рис. 6).

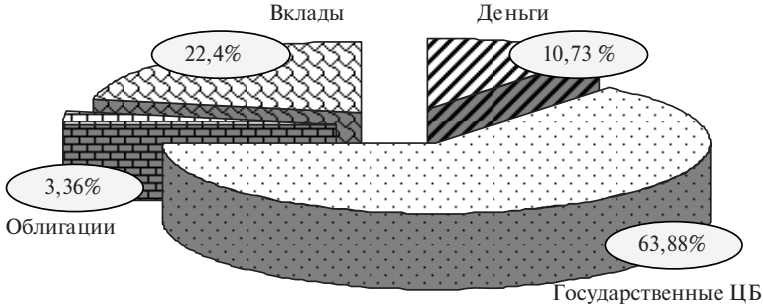


Рис. 5. Структура консервативного инвестиционного портфеля (в % на 1 января 2013 г.)

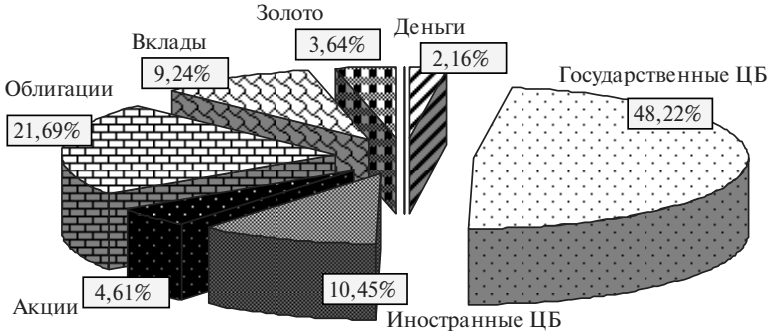


Рис. 6. Структура умеренного инвестиционного портфеля (в % на 1 января 2013 г.)

Введение агрессивного мультипортфеля планируется с 2015 г. Это связано с тем, что значительное количество эмитентов, чьи бумаги участвуют в торгах на фондовом рынке, испытывают трудности с рефинансированием своих обязательств.

На начало 2013 г. накопления 97% вкладчиков размещены в умеренном инвестиционном портфеле.

Государство несет ответственность за пенсионные накопления, находящиеся в консервативном и умеренном портфелях. Сохранность накоплений и взносов вкладчиков в агрессивном портфеле будет обеспечивать сам НПФ (с учетом уровня инфляции).

Чистый совокупный инвестиционный доход всех НПФ на 1 января 2013 г. достиг 667,4 млрд, что составляет 21% от пенсионных накоплений.

Инфляция в 2012 г. составила 6%. Коэффициенты номинального дохода НПФ значительно ниже уровня инфляции (табл. 3).

Таблица 3. Средневзвешенные коэффициенты номинального дохода НПФ, в %, по данным АФН Республики Казахстан на 1 января 2013г.

Наименование показателя/ период	За 5-летний период	За 3-летний период	За 12 месяцев
Средневзвешенный К2 по умеренному инвестиционному портфелю	23,48	12,23	4,00
Средневзвешенный К2 по консервативному инвестиционному портфелю	20,83	9,91	1,75
Накопленный уровень инфляции	42,71	22,72	6,00

За 14 лет накопленная доходность составила 341%, а инфляция 218%[2], но с 2004 г. накопленная инфляция опережает коэффициент доходности НПФ. Средняя доходность накопительных пенсионных фондов за последние пять лет почти вдвое ниже уровня инфляции.

В настоящее время реформирование продолжается. Правительство Республики Казахстан вместе с экспертами Всемирного банка, проведя анализ деятельности пенсионной системы с 1998 г., признало неэффективность работы НПФ. В связи с этим для обеспечения соответствующей инвестиционной доходности предлагается создать единый государственный накопительный пенсионный фонд (ЕГНПФ). Собственником ЕГНПФ будет правительство Республики Казахстан.

В 1998 г. единственный государственный НПФ, приняв первый пенсионный взнос, стал стартовой площадкой пенсионной реформы в стране и в течение пяти лет осуществлял деятельность в режиме «Фонд по умолчанию», позже он был акционирован. Теперь на его базе и планируется создание ЕГНПФ. Банком-кастодианом ЕГНПФ станет Национальный банк Республики Казахстан. Управление пенсионными активами ЕГНПФ будет осуществляться также Национальным банком. Действующие НПФ получат возможность продолжить свою деятельность в качестве управляющих инвестиционным портфелем или добровольного накопительного пенсионного фонда, либо добровольно ликвидироваться и уйти с рынка.

---

[2] Данные Официального сайта Национального банка Республики Казахстан. <http://www.nationalbank.kz>

Все пенсионные накопления граждан должны быть консолидированы в ЕГНПФ до 1 июля 2013 г. Ожидающееся объединение НПФ потребует внесения изменений и дополнений в 6 кодексов и 22 закона[3]. Предполагается, что новая пенсионная система обойдется государству более чем в 18,5 млрд долл.

Идеальный алгоритм работы накопительной пенсионной системы заключается в следующих моментах:

- работающие граждане государства отчисляют часть своих доходов в пенсионные фонды;
- средства, полученные НПФ, инвестируются в экономику страны и приумножаются;
- НПФ, по достижении вкладчиками пенсионного возраста, выплачивают им пенсии, размер которых позволяет обеспечить достойную старость.

Но реальность более пессимистична. Спустя 14 лет после начала реформ можно определить следующие проблемы накопительной пенсионной системы Республики Казахстан:

- недостаточность пенсионных накоплений для достойного уровня пенсионных выплат при наступлении старости;
- недостаточный охват населения услугами накопительных пенсионных фондов, низкий уровень добровольных пенсионных накоплений;
- нерешенные вопросы эффективного инвестирования пенсионных накоплений;
- недостаточный профессионализм в работе накопительных пенсионных фондов[4].

По данным Агентства Республики Казахстан по статистике, в начале 2013 г. экономически активное население Казахстана составляло 9013,1 тыс. человек, из них занятое население – 8540,3 тыс. человек. Среди занятого населения доля наемных работников составляет 68%[5].

Из 8,5 млн занятого населения только 6,5 млн являются активными плательщиками обязательных пенсионных взносов. Почти не производят отчислений в пенсионные фонды сельское и самозанятое население. Нерегу-

---

[3] Данные Официального сайта премьер-министра Республики Казахстан. <http://www.primeminister.kz>

[4] По данным АФН РК на 1 января 2013 г., сумма пени за несвоевременное перечисление обязательных пенсионных взносов, несвоевременное осуществление переводов пенсионных накоплений и ненадлежащее управление пенсионными активами составила 12,4 млрд тенге.

[5] Данные Официального сайта Агентства Республики Казахстан по статистике. <http://www.stat.kz>

лярна уплата взносов. Низок уровень доходов основной массы плательщиков пенсионных взносов и, следовательно, размер отчислений в накопительные пенсионные фонды. Большинство негосударственных организаций, ведя двойную бухгалтерию, занижают официальный уровень доходов (и выплат работникам), вследствие чего отчисления в пенсионные фонды также значительно занижены [Лигай, 2010].

Вот уже два года в правительстве не утихают дебаты о повышении пенсионного возраста для женщин до 63 лет. За лозунгами о равенстве полов, несомненно, стоит попытка отодвинуть время выплаты пенсионных средств. По данным некоторых аналитиков, эта реформа позволит сэкономить системе за пять лет около 14,5 млрд долл. Выгодно это и НПФ, поскольку комиссия НПФ от пенсионных активов составляет 30–45% от всего комиссионного вознаграждения. НПФ могут не затруднять себя анализом котировок Центрального банка с целью поиска источников повышенного инвестиционного дохода – им достаточно обеспечивать свое благополучие увеличением суммы активов по обязательным пенсионным взносам. Два года назад независимые экономисты подсчитали, что за 11 лет реформы на содержание самой НПС ушло почти столько же средств, сколько было выплачено вкладчикам. Все вышесказанное подтверждает, что существование НПФ и рост их пенсионных активов не гарантируют успешной деятельности НПФ как состоявшихся социально-финансовых институтов.

По выкладкам некоторых аналитиков-экономистов, сейчас значительная часть пенсионных активов вложена в долговые государственные бумаги. Если государство и дальше продолжит наращивать долг перед «пенсионщиками», это станет еще одним подтверждением того, что пенсионная модель в Казахстане выстроена неправильно.

Когда в Казахстане внедрялась накопительная пенсионная система, то ожидалось достижение трех преимуществ.

1. Снижение нагрузки социальных расходов на бюджет. На самом деле, «разгрузка» бюджета отмечается только в первые годы функционирования системы, а в дальнейшем государство несет расходы по базовым пенсионным выплатам, гарантиям вознаграждения на уровне инфляции, гарантиям сохранности (предполагает возмещение убытков НПФ, если собственного капитала НПФ или управляющей компании окажется недостаточно). В отсутствие ликвидных финансовых инструментов основная доля активов НПФ вкладывается в государственные ценные бумаги, и нагрузку по выплате процентов также несет государство.

2. Отсутствие зависимости пенсии от безработицы в стране и от возможностей государства. Однако появляется прямая зависимость от собственной

безработицы[6]. Более того, возможности государства всегда на порядок превышают возможности пенсионных фондов, из-за чего, собственно, накопительная пенсионная система использует механизм госгарантии.

3. Рост размера пенсии и смягчение социальной напряженности. На данный момент средний размер пенсий составляет 26% от средней номинальной заработной платы и поднимается искусственно до 37% за счет базовой пенсионной выплаты.

Первые результаты очередного реформирования накопительной пенсионной системы появятся через 2–3 года. Тогда будет ясно, сможет ли Национальный банк Республики Казахстан, взяв под свое управление ЕГНПФ, доказать, что результаты могут быть успешными. В рамках единого фонда ошибки накопительной системы проявятся сильнее и не будет возможности списать это на качество работы того или иного фонда. Фактически это последний шанс для существующей модели накопительной пенсионной системы продемонстрировать свою перспективность, в противном случае страну ждет очередная реформа пенсионной системы, в ходе которой может встать вопрос о сокращении масштабов накопительной модели и восстановлении солидарной модели, но уже в более прогрессивном виде [Нуртазин, 2012].

Литература

Закон «О пенсионном обеспечении в Республике Казахстан». <http://online.zakon.kz>

Лигай О. Накопительная пенсионная система: текущее состояние и дальнейшее развитие // Правда Казахстана. 2010. № 9.

Нуртазин А., Урманов А. Пенсии, объединяйтесь // Караван. 2012. № 288.

Официальный сайт Агентства Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций. <http://www.afn.kz>

Официальный сайт Национального банка РК. <http://www.nationalbank.kz>

Официальный сайт премьер-министра РК. <http://www.primeminister.kz>

Официальный сайт Агентства РК по статистике. <http://www.stat.kz>

[6] По данным Агентства РК по статистике, по состоянию на 1 января 2013 г. в стране зарегистрировано 488,1 тыс. безработных.

Д.Ю. Руденко

Тюменская государственная академия мировой экономики, управления и права

РЕШАЕТ ЛИ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ ПРОБЛЕМУ БЕДНОСТИ В РОССИИ?

В работе рассматриваются теоретические положения, описывающие взаимосвязь экономического роста и уровня бедности. Раскрыто содержание понятия «рост в пользу бедных» (pro-poor growth). Представлены результаты расчета индекса роста в пользу бедных и сделан вывод о неоднозначном влиянии экономического роста на динамику уровня бедности в России.

Согласно Концепции долгосрочного социально-экономического развития России до 2020 г., «стратегической целью развития страны является достижение уровня экономического и социального развития, соответствующего статусу России как ведущей мировой державы XXI в.». Критерием этого статуса выступает валовой внутренний продукт на душу населения по паритету покупательной способности, который должен будет увеличиться с 13,9 тыс. долл. США в 2007 г. до более чем 30 тыс. долл. США в 2020 г.

Таким образом, задача достижения устойчивых темпов экономического роста остается ключевым направлением социально-экономической политики государства. Однако высокие темпы роста экономики в последнее десятилетие сопровождались усилением и без того высокой социально-экономической дифференциации. В этих условиях проблема бедности приобрела новый характер, постепенно став хронической и очаговой. Экономический рост не оказывает положительного влияния на уровень бедности в России, «консервируя» ее в пределах 12–13% населения. В этой связи анализ степени направленности экономического роста на преодоление бедности в России представляется актуальным.

Очевидно, что высокий уровень экономического развития облегчает борьбу с бедностью, обеспечивая ресурсы для этой цели. Однако может возникнуть ситуация, при которой экономический рост будет увеличивать бедность. Это будет происходить всякий раз, когда неравенство возрастет настолько, что положительное влияние роста полностью нивелируется. Д. Бхагвати [Kakwani, Pernia 2000] называет такой рост «приносящим нищету» (immeserizing). Среди противников роста распространено мнение, согласно которому нет практически никаких оснований считать, что эконо-

мический рост помогает решать социальные проблемы. Во многих странах, в основном развитых, проблема бедности – это проблема распределения, а отнюдь не производства. Более того, бытует утверждение, что экономика высоких темпов роста связана с загрязнением окружающей среды, сильными стрессами, способными нанести ущерб физическому и душевному здоровью человека.

Помимо признания необходимости обеспечения экономического роста, необходимо определиться с тем, в какой мере экономический рост улучшает положение бедного населения, и выигрывает ли оно от роста в той же степени, что и остальные слои населения. По мере появления новых и более точных баз данных о распределении доходов, в научных кругах получило большое признание мнение о том, что в среднем распределение дохода по мере роста не меняется. По мнению Д. Доллара и А. Краайа, «экономический рост – благо для бедняков» [Dollar, Kraay, 2002], поскольку рост средних доходов беднейшего квинтиля соответствует увеличению среднего совокупного дохода в обществе. Изменения в распределении (в среднем) незначительны и развиваются слишком медленно, чтобы приводить к существенным изменениям в уровне бедности. Следовательно, проблема сокращения бедности в большей степени является проблемой поддержания роста доходов на достаточно высоком уровне.

Однако влияние экономического роста на бедных существенно различается не только между странами, но и внутри стран. В некоторых случаях увеличение среднедушевого дохода на 1% может привести к снижению количества людей за чертой бедности на 3–4%, в других же случаях бедность сократится лишь на десятую часть процента или же увеличится. Последнее явление можно было наблюдать в российской экономике в 2011 г., когда на фоне экономического роста проблема бедности обострилась (табл. 1).

В современной литературе по изучению бедности широкое распространение получило понятие «рост в пользу бедных» (pro-poor growth), или ориентированный на снижение бедности рост. ООН подобный рост был определен как рост, который ведет к значительному сокращению бедности [United Nations, 2000]. Однако такое официальное определение не дает четких количественных критериев «значительного» сокращения бедности. Несмотря на то, что в настоящее время предложено множество определений такого роста [Kakwani, Pernia, 2000; Ravallion, Chen, 2003; Kraay 2006], споры в научных кругах свелись к двум совершенно разным концепциям – абсолютной и относительной.

Согласно мнению сторонников абсолютной концепции, рост в пользу бедных предполагает лишь сокращение бедности, т.е. любое (пусть и минимальное) увеличение доходов бедных. В этом случае устанавливается поло-

Таблица 1. Динамика основных показателей социально-экономического развития России в 2006–2011 гг.

Показатель	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Темп роста ВВП (в постоянных ценах), % к предыдущему году	108,2	108,5	105,2	92,2	104,3	104,3
Среднедушевые денежные доходы населения в месяц, руб.	10196,0	12602,7	14948	17008,6	18887,1	20702,7
Среднедушевые денежные доходы населения, % к предыдущему году	125,7	123,6	118,6	112,7	110,2	109,6
Реальные располагаемые денежные доходы, % к предыдущему году	113,5	112,1	102,4	103,1	105,1	100,8
Средний размер назначенных пенсий, руб.	2726,1	3115,5	4198,6	5191,1	7476,3	8272,7
Реальный размер назначенных пенсий, % к предыдущему году	105,1	104,8	118,1	110,7	134,8	101,2
Величина прожиточного минимума в среднем на душу населения в месяц, руб.	3422	3847	4593	5153	5688	6369
Величина прожиточного минимума (в среднем на душу населения), % к предыдущему году	113,4	112,4	119,4	112,2	110,4	111,9
Индекс потребительских цен	109	111,9	113,3	108,8	108,8	106,1
Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума:						
% от общей численности населения	15,2	13,3	13,4	13,0	12,6	12,8
млн человек	21,5	18,7	18,8	18,2	17,9	18,1
Индекс Джини	0,416	0,423	0,422	0,422	0,421	0,416
Коэффициент фондов	16,0	16,8	16,8	16,7	16,5	16,1

Источник: Росстат.

жительная связь между ростом и бедностью на основе предпосылки о том, что причиной экономического роста является более эффективное использование ресурсов. Однако ситуацию, характеризующуюся ростом, скажем, в 5% и увеличением доходов бедных не более чем на 0,1%, согласно этому определению, необходимо будет относить к росту в пользу бедных. Хотя на самом деле такой рост может подорвать самооценку бедными своего материального положения. На практике же это встречалось крайне редко, поскольку странам, испытывающим бурный экономический рост на протяжении длительного периода времени, удавалось существенно снизить уровень бедности.

Сторонники относительной концепции предлагают увязывать рост в пользу бедных с распределением. В этом случае рост приводит к увеличению доли бедного населения в совокупном распределении дохода за счет опережающего роста доходов беднейших слоев населения. Такой рост, несомненно, приведет к сокращению неравенства в обществе [White, 2000]. Таким образом, кроме экономического роста на доходы бедных может оказывать влияние политика перераспределения дохода. Можно выделить различные «степени» роста в пользу бедных, например, с помощью предложенного Н. Каквани и Э. Пернией [Kakwani, Pernia, 2000] индекса «роста в пользу бедных».

Общепризнанным является факт, что рост в пользу бедных должен давать возможность неимущим активно участвовать в экономической деятельности и получать определенную пользу от этого участия. Его итогом должно стать общество, в котором ни один субъект не был бы лишен минимума основных возможностей. Мы придерживаемся относительной концепции роста в пользу бедных, которая предполагает увеличение доли бедного населения в совокупном распределении национального дохода.

Будем исходить из предпосылки, что бедность полностью определяется тремя параметрами: уровнем среднедушевого дохода, чертой бедности и неравенством по доходам среди жителей. Изменения в уровне бедности, измеряемом классом индексов ФГТ, с течением времени полностью предопределены изменениями данных факторов:

$$\frac{dP_\alpha}{P_\alpha} = \eta_\alpha \frac{d\mu}{\mu} + \varepsilon_\alpha \frac{dG}{G} + \rho_\alpha \frac{dz}{z}, \qquad (1)$$

где P_α – показатель бедности, η_α – чистая эластичность бедности по росту, ε_α – эластичность бедности по неравенству, ρ_α – эластичность бедности по черте бедности, G – индекс Джини, μ – среднедушевой доход, z – черта бедности.

В целях выработки стратегии по сокращению бедности выделение влияния изменения черты бедности в отдельный показатель необязательно, по-

скольку черта бедности – это объективный стандарт и прямого влияния на него оказывать нет необходимости. Рассмотрим двухфакторную модель:

$$\frac{dP_\alpha}{P_\alpha} = \eta_\alpha \frac{d(\mu/z)}{(\mu/z)} + \varepsilon_\alpha \frac{dG}{G} = \frac{Gr}{P_\alpha} + \frac{R}{P_\alpha}, \qquad (2)$$

где μ/z – покупательная способность денежных доходов населения; Gr – компонента изменения уровня бедности за счет прироста реальных доходов; R – компонента изменения уровня бедности за счет изменения неравенства доходов.

Чистая эластичность роста η_α, которая представляет собой процентное изменение в уровне бедности при однопроцентном изменении реального дохода и постоянстве распределения, может быть определена как

$$\eta_\alpha = \frac{\partial P_\alpha^{Gr}}{\partial(\mu/z)} \frac{(\mu/z)}{P_\alpha} = \frac{Gr}{\partial(\mu/z)} \frac{(\mu/z)}{P_\alpha}. \qquad (3)$$

Тогда эластичность бедности по неравенству ε_α, которая представляет собой процентное изменение в уровне бедности при однопроцентном изменении неравенства и постоянстве среднего дохода, может быть определена как

$$\varepsilon_\alpha = \frac{\partial P_\alpha^{R}}{\partial G} \frac{G}{P_\alpha} = \frac{R}{\partial G} \frac{G}{P_\alpha}. \qquad (4)$$

Эластичность бедности по неравенству ε_α монотонно снижается вместе с ростом начального уровня неравенства. С одной стороны, данное утверждение указывает на то, что попытки общества с изначально высоким уровнем неравенства, направленные на снижение бедности в условиях подъема, могут оказаться тщетными. С другой стороны, дальнейшее увеличение неравенства в таком обществе слабо повлияет на положение бедных. В целом чем меньше начальный уровень неравенства, тем более продуктивной будет борьба с бедностью.

При делении уравнения (2) на прирост покупательной способности доходов населения $d(\mu/z)/(\mu/z)$ мы получим уравнение общей эластичности бедности по росту:

$$\delta_\alpha = \eta_\alpha + \varepsilon_\alpha \lambda, \qquad (5)$$

где δ_α – общая эластичность бедности по росту, λ – эластичность неравенства по росту, показывающая на сколько процентов изменится индекс Джини при однопроцентном изменении среднего дохода. Если λ имеет положительное (отрицательное) значение, процесс экономического роста сопровождается увеличением (уменьшением) неравенства.

Таким образом, степень роста в пользу бедных может быть измерена с помощью индекса роста в пользу бедных

$$\dot{\varphi} = \delta_\alpha / \eta_\alpha , \qquad (6)$$

где $\dot{\varphi}$ – индекс роста в пользу бедных.

Если $\dot{\varphi} > 1$, рост считается ориентированным на снижение бедности. Это значит, что такой рост сопровождается изменениями в распределении в пользу малоимущих или снижением неравенства. Если $\dot{\varphi} = 1$ и $\dot{\varphi} = 0$, то экономический рост сопровождается нулевым изменением в неравенстве и уровне бедности соответственно. Если $1 < \dot{\varphi} < 0$, рост сопровождается изменениями в распределении не в пользу бедных, хотя он все еще снижает уровень бедности. Если же $\dot{\varphi} < 0$, то рост вообще приводит к увеличению бедности и должен считаться ростом против бедных. Значения больше единицы для данного индекса встречаются крайне редко, поэтому в качестве критериев типа ориентированности роста на снижение бедности мы предлагаем использовать следующие: $\dot{\varphi} < 0$ – рост против бедных; $0 \leq \dot{\varphi} < 0{,}33$ – крайне слабо ориентированный на сокращение бедности рост; $0{,}33 \leq \dot{\varphi} < 0{,}66$ – рост, ориентированный на сокращение бедности в средней степени; $0{,}66 \leq \dot{\varphi} < 1$ – рост, ориентированный на сокращение бедности в достаточно высокой степени; $\dot{\varphi} \geqslant 1$ – рост в пользу бедных.

Мы придерживаемся точки зрения С.А. Айвазяна [Айвазян, 1997], согласно которой распределение российских домашних хозяйств по величине среднедушевых совокупных денежных доходов на самом деле может быть адекватно описано смесью логнормальных законов. Преимущество данной методологии состоит в следующем: обладая данными о распределении доходов населения по децильным группам, о черте бедности и среднем уровне дохода в регионе, можно с легкостью смоделировать любые необходимые значения показателей уровня бедности: распространенности (доли бедных), глубины и остроты. В процессе анализа мы использовали показатели официальной статистики относительно среднедушевых денежных доходов населения и прожиточного минимума, а также данные о распределении общего объема денежных доходов по 20%-м группам населения. На первом этапе исследования нами были смоделированы расчетные значения уровня распространенности бедности и неравенства (табл. 2) согласно логнормальной модели:

$$H = F_{LN(\upsilon,\sigma^2)}(z) = \Phi\left(\frac{\ln z - \upsilon}{\sigma}\right) = \Phi\left(\frac{\ln(z/\mu)}{\sigma} + \frac{\sigma}{2}\right), \qquad (7)$$

$$\dot{G} = 2\Phi\left(\sigma/\sqrt{2}\right) - 1, \qquad (8)$$

где H – доля бедного населения, z – черта бедности, μ – доход на душу населения, Φ – функция стандартного нормального распределения, $\dot{\upsilon}$ – среднее

логарифмов доходов и σ – среднее квадратичное отклонение логарифма дохода, G – значение индекса Джини [Kolenikov, Shorrocks 2003].

Таблица 2. Официальные и рассчитанные показатели бедности и неравенства

Год	Доля бедного населения, %		Индекс Джини	
	Росстат	Авторские расчеты	Росстат	Авторские расчеты
2002	24,6	24,467	0,397	0,39762
2003	20,3	20,624	0,403	0,40394
2004	17,6	17,824	0,409	0,40985
2005	17,7	17,953	0,409	0,40985
2006	15,2	15,518	0,416	0,41773
2007	13,3	13,460	0,423	0,42400
2008	13,4	13,514	0,422	0,42283
2009	13	13,129	0,422	0,42283
2010	12,6	12,723	0,421	0,42052
2011	12,8	13,064	0,416	0,41839

Источник: Авторские расчеты на основе официальных данных Росстата.

На следующем этапе были рассчитаны пограничные значения показателей бедности и на основе полученных данных проведена декомпозиция изменений в уровне индекса распространенности бедности с 2002 по 2011 г. на соответствующие факторы влияния (табл. 3).

Анализ табл. 3 позволяет сделать вывод, что основной причиной снижения бедности является рост реальных душевых денежных доходов. Влияние изменений в распределении доходов на бедность было не столь значительным. Поскольку мы используем показатель бедности вида $p = P(L, \mu/z)$, влияние экономического роста в данном случае включает в себя также и влияние изменения черты бедности. При этом снижение черты бедности усиливает экономический рост, который проявляется в увеличении реальных доходов на душу населения, а увеличение черты бедности, наоборот, нивелирует такой рост. Как видно из табл. 3, каждый временной период сопровождался увеличением черты бедности, что при прочих равных условиях увеличивало и число малоимущих граждан.

После определения влияния факторов на изменения в уровне бедности нами были рассчитаны непосредственно значения индекса роста в пользу бедных (табл. 4).

Таблица 3. Разложение изменений в уровне бедности на факторы влияния, 2002–2011 гг.

Период	Абсолютный вклад фактора в изменение уровня бедности, п.п.			Относительный вклад фактора в изменение уровня бедности, %		
	Средне-душевой доход (m)	Черта бедности (z)	Индекс Джини (L)	Средне-душевой доход (m)	Черта бедности (z)	Индекс Джини (L)
2002–2011	–26,451	12,919	2,128	–108,11	52,80	8,70
2002–2003	–6,309	1,694	0,772	–25,79	6,92	3,16
2003–2004	–3,766	0,258	0,708	–18,26	1,25	3,43
2004–2005	–4,525	4,653	0,000	–25,38	26,11	0,00
2005–2006	–4,627	1,282	0,910	–25,77	7,14	5,07
2006–2007	–2,884	0,134	0,692	–18,59	0,87	4,46
2007–2008	–1,259	1,439	–0,126	–9,35	10,69	–0,94
2008–2009	–1,222	0,838	0,000	–9,05	6,20	0,00
2009–2010	–0,547	0,387	–0,246	–4,17	2,95	–1,87
2010–2011	–0,883	1,450	–0,226	–6,94	11,40	–1,78

Источник: Авторские расчеты на основе официальных данных Росстата.

Таблица 4. Расчет индексов роста в пользу бедных

Период	$d(\mu/z)/(\mu/z)$, %	dP_α/P_α, %	δ_α	η_α	ϕ
2002–2011	48,93	–46,61	–0,953	–1,130	0,843
2002–2003	12,13	–15,71	–1,294	–1,554	0,833
2003–2004	10,21	–13,58	–1,331	–1,667	0,798
2004–2005	**–0,37**	**0,72**			
2005–2006	10,85	–13,56	–1,250	–1,717	0,728
2006–2007	9,95	–13,26	–1,333	–1,781	0,748
2007–2008	**–0,66**	**0,40**			
2008–2009	1,42	–2,85	–2,005	–2,005	1,000
2009–2010	0,60	–3,10	–5,160	–2,036	2,535
2010–2011	**–2,08**	**2,68**			

Источник: Авторские расчеты на основе официальных данных Росстата.

Из табл. 4 следует, что экономический рост в 2002–2011 гг. носил различный характер по отношению к преодолению бедности. Наибольшие (по модулю) значения чистой эластичности бедности по росту наблюдались в

2008–2010 гг., тогда как наименьшие – в 2002–2003 гг. В 2004–2005, 2007–2008 и 2010–2011 гг. черта бедности росла быстрее среднедушевых денежных доходов населения, что привело к падению покупательной способности доходов. Расчет индексов роста в пользу бедных за эти периоды не производился. Структурные особенности роста в настоящее время создают условия для роста доходов не всех групп граждан. Экономическим ростом в пользу бедных за 2002–2011 гг. можно назвать лишь рост за 2008–2009 и 2009–2010 гг. ($\phi = 1$ и $\phi = 2{,}535$), в остальные периоды времени он таковым не являлся. Действительно, экономический рост однозначно положительно влияет на положение малоимущих слоев населения, однако его влияние нивелируется неравенством, которое за рассматриваемый период усилилось. В современных российских условиях попытка одновременно решать задачи ускорения экономического роста и искоренения бедности не будет успешной, пока не будет решен вопрос с чрезмерным неравенством.

Вывод о различном характере экономического роста по отношению к преодолению бедности подтверждается в работах других авторов. Так, Ю. Такэда [The Elusive Balance.., 2010] проанализировал экономический рост в регионах России после кризиса 1998 г. и доказал, что он не был ориентирован на сокращение бедности. По его мнению, рост положительно сказался как на богатых, так и на бедных регионах страны, однако «богатые регионы (или люди) от экономического роста извлекли большую пользу». По оценкам Н. Шваревой и В. Кононовой [Институт комплексных стратегических исследований, 2007], инфляционная нагрузка на малообеспеченные категории населения превышала аналогичную нагрузку на обеспеченные слои, а инфляция выступала одним из факторов, усиливающих социальное неравенство.

Вывод о том, что экономический рост не способствует преодолению бедности, согласуется с исследованиями об экономическом росте в разрезе отраслевой структуры экономики России. Ориентация экономики страны на сырьевые отрасли работает на рост неравенства, возможности для доступа к доходам низкооплачиваемых слоев населения отсутствуют. Как представляется, ориентация экономического роста на преодоление бедности в российских условиях возможна лишь в случае диверсифицированного роста, основанного не только на экспортно-сырьевом секторе экономики, но и на развитии перерабатывающих отраслей, в случае роста, основанного на интенсивных структурных сдвигах в пользу высокотехнологичного и информационного секторов экономики. Однако «ключевая социально-экономическая проблема состоит в том, что для общества, основанного на сырьевой экономике, не нужен средний класс, образующий большинство населения страны и занятый инновационно ориентированной деятельностью» [Шкаратан, 2009].

Литература

Айвазян С.А. Модель формирования распределения населения России по величине среднедушевого дохода // Экономика и математические методы. 1997. № 4. С. 74–86.

Научные труды Института комплексных стратегических исследований, 2006. М.: Институт комплексных стратегических исследований, 2007.

Центральная база статистических данных [Электронный ресурс] / Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации. М.: Федеральная служба государственной статистики, 2012. <http://www.gks.ru/dbscripts/Cbsd/DBInet.cgi#1>

Шкаратан О.И. Социально-экономическое неравенство и его воспроизводство в современной России. М.: ОЛМА Медиа Групп, 2009.

Kakwani N., Pernia E.M. What is Pro-poor Growth? // Asian Development Review. 2000. Vol. 18. No. 1. P. 1–16.

Human Development Report 1996 [Electronic resource] / UNDP. N. Y.: Oxford University Press, 1996. <http://hdr.undp.org/en/reports/global/hdr1996/chapters/>

Dollar D., Kraay A. Growth is Good for the Poor // Journal of Economic Growth. 2002. Vol. 7. No. 3. P. 195–225.

A Better World for All. Progress Towards the International Development Goals [Electronic resource] / United Nations. N. Y., 2000. <http://paris21.org/sites/default/files/bwa_e.pdf, free>

Ravallion M. Chen S. Measuring Pro-poor Growth // Economics Letters. 2003. Vol. 78. No. 1. P. 93–99.

Kraay A. When is Growth Pro-poor? Evidence from a Panel of Countries // Journal of Development Economics. 2006. Vol. 80. No. 1. P. 198–227.

White A., Anderson E. Growth Versus Distribution: Does the Pattern of Growth Matter? [Electronic resource] / Institute of Development Studies, University of Sussex, 2000. <http://www.hipc-cbp.org/files/en/closed/Macro%20Analysis/Macro%20reference%20materials/Growth_vs_dist.pdf, free>

Kolenikov S.O., Shorrocks A.F. A Decomposition Analysis of Regional Poverty in Russia [Electronic resource] / UNU-WIDER Discussion Paper No. 2003/74. Helsinki, 2003. <http://www.wider.unu.edu/stc/repec/pdfs/rp2003/dp2003-74.pdf, free>

The Elusive Balance: Regional Powers and the Search for Sustainable Development [Electronic resource] / Uegaki Akira and Tabata Shinichiro // Comparative Studies on Regional Powers. No. 2. Sapporo: Slavic Research Center, Hokkaido University, 2010. <http://src-h.slav.hokudai.ac.jp/rp/publications/no02/contents.html>

Л.М. Чеглакова

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»

ПРОЕКТ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В ОТНОШЕНИИ МОЛОДЕЖИ: РАКУРСЫ РОССИЙСКИХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

О точном содержании понятия «социальная политика» экспертное сообщество не договорилось до сих пор. Вслед за профессором И.А. Григорьевой мы будем понимать корпоративную социальную политику в отношении молодежи как «разновидность процессов координации и партнерства в деятельности бизнес-структур, направленных на согласование интересов разных социальных групп в сфере производства, распределения и потребления и позволяющих согласовать интересы этих групп с интересами человека и долгосрочными целями общества» [Григорьева, 1998, с. 16].

С начала 2000-х годов академическое сообщество обеспокоено «сужением» и «размыванием» целей во всей плоскости социальной защиты населения из-за несостоятельности модели государства всеобщего благосостояния [Sinfield, 2005]. В корпоративном секторе не прекращаются дискуссии об этичности «добровольно-принудительного» вовлечения бизнеса в развитие долгосрочных и конкретных социальных целей и о высокой социальной нагрузке на предпринимателей [Шишкин и др., 2005; Полищук, 2006; Чирикова, 2007]. Применительно к России с повестки дня не сходят вопросы о том, какая же модель социальной политики реализуется государством в качестве базовой, преодолены ли противоречия советской модели? Многие исследователи сходятся во мнении, что российской схеме присущ противоречивый характер и что в ней нет однозначной логики либеральной, консервативной или неопатерналистской модели [Тихонова, Шкаратан, 2001; Григорьева, 2007]. С 2000 г. российским правительством был объявлен курс на субсидиарное государство, что означало отказ от либеральной американской модели – ориентира 1990-х годов, и движение к европейской – ориентиру 2000-х. Означает ли это, что присущие европейскому контексту ориентиры стали близки к российским реалиям? В последние десятилетия в Европе

социальная политика позиционировалась как равная по своему значению экономической политике, что связано с распространением концепций корпоративной социальной ответственности, корпоративного гражданства и социального качества. Если первые две довольно известны, то третья требует пояснений. Термин был введен Волкером и Ван-дер Мейзеном для обозначения той «степени, до которой люди способны участвовать в социальной и экономической жизни их сообществ на условиях, способствующих росту их благосостояния и индивидуальным возможностям» [Walker, 2005]. Гордон описывает «социальное качество» через четыре ориентира социальной политики: социально-экономическая безопасность; социальная сплоченность; социальная включенность; социальные полномочия [Beck, 2001]. Вместе они образуют «квадрат социального качества», который может быть применен в качестве интерпретативной схемы для анализа направленности корпоративной социальной политики [Григорьева Н.].

Каковы же векторы корпоративной социальной политики в отношении молодежи в России? Какие причины подталкивают компании заниматься молодежной социальной политикой? Какие инструменты социальной политики используют предприятия? На материалах сравнительного кейс-стади мы обрисуем подходы российских промышленных предприятий.

Информационная база

В рамках исследования «Социальная политика предприятий в отношении молодых работников как фактор инновационного развития» (НИУ ВШЭ)[1] в 2011–2012 гг. было проведено сравнительное кейс-стади трех крупных промышленных предприятий: Турбинного завода (ТЗ), Моторостроительного завода (МЗ), Нефтеперерабатывающего завода (НЗ). Все предприятия являются бизнес-единицами в составе холдингов с центром в Москве, имеют советские корни и относятся к успешным компаниям. Для сбора информации данных использовались анализ документов, анкетный опрос работников, личные интервью с менеджерами и профсоюзными лидерами, фокус-группы с молодыми рабочими и специалистами (табл. 1).

Результаты исследования

Ключевые направления молодежной политики компаний схожи: привлечение, адаптация и закрепление молодежи. Первым толчком к обновле-

[1] Руководитель исследования – проф. И.М. Козина, НИУ ВШЭ.

Таблица 1. Характеристики кейсов

Характеристики	Турбинный завод (ТЗ)	Моторостроительный завод (МЗ)	Нефтеперерабатывающий завод (НЗ)
Отрасль	Машиностроение	Машиностроение	Нефтепереработка
Дата основания / вхождения в холдинг	1857 / 2002	1930 / 2008	1960 / 2003
Форма собственности	ОАО Публичная компания Концентрированная	ОАО Непубличная компания Концентрированная	ОАО Публичная компания Концентрированная
География	Северо-Запад	Урал	Центральная Россия
Международная ориентация	Есть	Есть	Есть
Публичный нефинансовый отчет	Есть	Нет	Есть

нию персонала стала угроза нарушения воспроизводства рабочей силы из-за старения персонала: «*Среди рабочих в некоторых цехах [число лиц предпенсионного и пенсионного возраста] достигало... 40%, и такая же тенденция идет по инженерному составу... Это подвигло нас набирать молодежь*» (начальник управления развития персонала ТЗ). В начале 2000-х годов на фоне экономического роста появился новый ориентир – квалифицированная рабочая сила, необходимая для модернизации оборудования и внедрения новых технологий.

Обращение к молодежной политике началось в начале 2000-х. Отдельные мероприятия и практики работы с молодежью стали оформляться в системный подход к 2007–2008 гг. В кризис 2009–2010 гг. при сокращении других статей социальных расходов молодежные программы не были урезаны, а на МЗ даже выросли. Показателем эффективности молодежной политики стало увеличение доли молодых работников в структуре персонала всех трех предприятий за последние четыре года: с 15–20% до 30–35% к 2012 г. Эффекты молодежной политики проявились и в отдаче от инвестиций на обучение, и в снижении молодежной текучести. Проблемой остается непривлекательность условий труда, и социальная политика не в силах системно решить эти вопросы без инвестиций в техническую модернизацию.

Документальное оформление молодежной политики имеет нюансы. У машиностроительных предприятий прослеживается преемственность с

советской моделью. Регулятивным документом остается коллективный договор, цели описаны рамочно и нежестко связаны с результатами и показателями эффективности: «*Мы работаем в этом направлении достаточно гибко. Сейчас есть необходимость в инновационном развитии – мы делаем акцент на мерах по привлечению и адаптации молодых конструкторов. Возникнут новые проблемы – мы сменим акценты. Нет необходимости разрабатывать жесткую программу, которая, будучи принята как документ, сковывала бы нашу мобильность*» (начальник управления развития персонала ТЗ). В случае нефтезавода работа с молодежью регламентирована корпоративными стандартами, коллективный договор имеет типовой характер, а профсоюз участвует в социальных молодежных программах в соответствии с корпоративной политикой холдинга.

Привлечение молодых кадров. Работа с молодежью начинается со школ – предприятия финансируют олимпиады одаренных детей в регионах. Восстанавливаются контакты с профильными учреждениями начального, среднего и высшего профессионального образования. Программы взаимодействия с профессиональными учебными заведениями включают одинаковые элементы: (а) профориентация; (б) материальная поддержка студентов во время учебы в виде стипендий или компенсация стоимости образовательных услуг; (в) организация практик и стажировок во время и по окончании учебы, временное трудоустройство параллельно с учебой.

Адаптация. Корпоративная социальная политика в промышленности ориентирована на управленцев. Эта группа тщательно селектируется и имеет преференции при найме, обучении и сопровождении карьеры. У молодых специалистов развивают технологические компетенции, общие управленческие, лидерские и коммуникативные навыки, обучают их иностранным языкам. Процессы для массовых рабочих специальностей сильно упрощены. Адаптация рабочих сведена к привыканию с элементами испытательного срока, обучение состоит в знакомстве с технологическим процессом и тонкостями работы с оборудованием.

Закрепление молодых кадров. В целях закрепления молодежи используются программы закрытия вакансий по инженерным специальностям за счет внутреннего рынка труда, квотирование рабочих мест при приеме. Привлечение молодежи сопровождается вытеснением работников пенсионного возраста через «разъяснительную» работу и создание экономических стимулов к увольнению (введение единовременных выплат в связи увольнением). В компаниях используются преимущественно традиционные меры, такие как обучение профессии, возможность получения образования и повышения квалификации; вживание в коллектив; привлечение на завод отслуживших в рядах Вооруженных Сил; помощь в оплате жилья. Проводятся конкурсы

профессионального мастерства, которые зачастую выполняют роль социального лифта: молодой работник может быть замечен руководителем «из центра» и приглашен в головную организацию.

Повышение квалификации и образование. Ориентиры на повышение квалификации и уровня образования плотно обосновались на арене корпоративной социальной политики. Повышение квалификации рабочих заключается в подготовке по повышению разряда. Для специалистов проводятся тренинги, конкурсы на лучшую конструкторскую разработку.

Отличия в системе обучения обусловлены объемами бюджетов и корпоративной культурой. В случае машиностроительных предприятий обучение носит точечный характер, в отличие от мощной системы корпоративного обучения в НЗ. В наших случаях модель социальной политики на машиностроительных предприятиях, ориентированная на воспроизводство инструментов и культуры советского предприятия, оказалась более гуманной за счет свободы маневра у руководителей, меньшей зарегламентированности и творческого характера отношений между молодыми работниками и старшими коллегами. Напротив, на передовом нефтяном предприятии жесткость и однозначность корпоративных стандартов, помимо положительных результатов, привнесли формальное исполнение регламентов и отчуждение личных целей от корпоративных.

Карьера. Для рабочих карьера представляет собой повышение разряда, от чего зависят зарплата и престиж. Получение каждого нового разряда требует много времени, терпения и заслуг. Тех рабочих, у кого есть амбиции и лидерские качества, руководство продвигает по служебной лестнице: «*Тут нужно, чтобы в одном человеке слились две вещи: квалификация и производство – умение и желание общаться с людьми*» (мастер ТЗ). Для специалистов карьера – это рост по категориям, грейдам или по управленческим ступенькам (начальник группы и т.д.). Первое реализовать проще (*если результат будет продемонстрирован руководству, если пройдено обучение*). Второе – сложнее: как правило, в штатном расписании предусмотрен ограниченный набор позиций, которые часто заняты «старшими товарищами». Однако перспектива продвижения привлекательна не для всех и не везде, так как требует сверхнормативной активности и самообразования.

Социальная поддержка молодых работников. Социально-экономическая безопасность остается приоритетом корпоративной социальной политики. Комплекс социальных льгот и гарантий для молодежи включает ряд традиционных мер, связанных с поддержкой молодой семьи: единовременные выплаты в случае рождения ребенка, вступления в брак.

В социальной поддержке прослеживается попытка выравнивания доходов молодых работников за счет корпоративных доплат: доплаты в тече-

ние первого года (полугода) молодым рабочим и специалистам; доплаты, компенсирующие сокращенное рабочее время для работников в возрасте до 18 лет; предоставление возможности обучения с сохранением среднего заработка и гибкого графика работы. Некоторые исчезнувшие из рамочного трудового законодательства пункты социальной защиты молодых работников находят место в коллективных договорах. Эта формально нерыночная мера стимулирует спрос на существующие вакансии.

Включенность молодежи в инновации, в управление. Возвращается фокус на вовлечение молодежи в жизнь предприятия, для чего она наделяется полномочиями. Институты представительства молодых сотрудников существуют в виде молодежных советов и советов молодых специалистов. Многие из этих структур фактически носят формальный характер, как во время застоя. Исключение составляют отдельные лидеры, которые находят свой интерес в общественной работе.

Выводы

Молодежь, как и в советское время, остается одной из целевых групп социальной поддержки работников на предприятиях.

Усилия компаний направлены на воспроизводство и развитие качественной рабочей силы, подготовку квалифицированного менеджмента для стабильности и повышения конкурентоспособности компании. Приоритетными направлениями социальных вложений, помимо реализации обязательных льгот и социальных выплат, предусмотренных государством, являются: воспроизводство квалифицированных кадров; выравнивание доходов; работа с учебными заведениями; досуг и оздоровление работников; обеспечение жильем. Заводы вновь устанавливают долгосрочные договорные отношения с вузами и техникумами для подготовки нужных специалистов. С помощью компенсации стоимости аренды съемного жилья или предоставления кредитов компании закрепляют высококвалифицированных специалистов. Остаются актуальными ориентиры, связанные со спортом, рекреацией, досугом и оздоровлением работников. Наблюдается активизация направлений по инновациям и вовлечению в управление. Успех реализации корпоративной молодежной политики связан с особенностями корпоративной культуры.

Реализуют социальную политику профсоюзы и специализированные корпоративные службы совместно с линейными руководителями. Основные характеристики осуществления социальной политики в контексте организационного развития представлены в табл. 2.

Таблица 2. «Картография» корпоративной молодежной политики

	Характеристики	ТЗ	МЗ	НПЗ
Цели и приоритеты	Доля молодежи	31%	21%	34%
	Молодые работники	До 35 лет	До 35 лет	До 35 лет, стаж > 3 лет
	Приоритетная группа	Молодые специалисты	Не выделена	Молодые специалисты
	Внешние факторы социальной политики	Старение рабочей силы, падение престижа работы в промышленности	Падение престижа работы в промышленности, Дефицит квалифицированной рабочей силы на рынке труда	Дефицит квалифицированной рабочей силы на рынке труда
	Внутренние факторы социальной политики	Старение персонала, конкуренция с крупными работодателями столицы, непривлекательный режим труда	Старение персонала, нарушение воспроизводства РС, текучесть молодежи, плохие условия труда	Старение персонала, текучесть молодежи, ориентация на международные практики
	Цели социальной политики	Привлечение, адаптация, закрепление	Привлечение, удержание, развитие, самореализация	Привлечение, удержание, развитие талантов
Агенты, документы и бюджет	Основные агенты	Отдел персонала, профсоюз, руководители подразделений	Отдел персонала, профсоюз, руководители подразделений, молодежный совет	Отдел персонала, менеджеры высшего и среднего звена, молодежный совет
	Документы, регламенты социальной политики	Коллективный договор / молодежная программа как отдельный раздел программы привлечения, адаптации, обучения	Коллективный договор, молодежная политика	Социальные программы, обучение и развитие, социальная защита, инновации, развитие талантов, наставничество
	Бюджет	Отдельные плановые мероприятия	Бюджет молодежной политики, бюджет профсоюза	Бюджет социальных программ

Агенты, документы и бюджет	Уровень стандартизации корп. мероприятий	Низкий	Средний	Высокий
	Оценка эффективности соц. политики	Не ведется	Не ведется	Охват по численности, снижение текучести, оценка удовлетворенности
Механизмы	Механизмы привлечения молодежи	Работа с профильными учебными заведениями, учебная практика с доплатой, наставничество	Профориентация школьников, работа с учебными заведениями, дополнительные стипендии	Работа со школами, колледжами и вузами, промоакции бренда работодателя, учебная практика
	Механизмы закрепления	Обучение на рабочем месте, первое высшее образование, повышение квалификации, карьерный рост, оплата жилья, поддержка отслуживших в армии	Первичная адаптация, наставничество, оплата обучения, выплата доп. стипендии студентам, стажировки, кадровый резерв	Обучение на РМ, повышение квалификации, карьерный рост, социальные льготы для молодых специалистов, наставничество, стажировки
	Механизмы самореализации	Не обозначены	Конкурсы профессионального мастерства и проектов	Вовлечение в инновационную деятельность и управление

В реализации молодежной социальной политики бизнес поступает как вполне прагматичный, а не как патерналистский субъект, хотя и далекий от задачи создания «социального качества». Пространство корпоративной социальной политики фактически перестало быть системой «равного доступа». Хотя социальная политика в части реализации льгот и гарантированных государством выплат помогает сохранять видимость «равенства» всех групп в социальной структуре предприятий, на деле рынок уже диктует другие условия. По сравнению с другими группами (женщинами, ветеранами, инвалидами и др.) молодежь позиционируется как престижная группа. Однако она не гомогенна. Успешные траектории зачастую индивидуализированы и зависят от производственной необходимости и личных качеств (профессионализм, способность к работе в интенсивном режиме, неконфликтность). Внутригрупповую дифференциацию запускают корпоративные фильтры отбора в программы корпоративного образования, стажировок, карьерного сопровождения и дополнительного вознаграждения. Более других групп в качестве объекта для инвестиций привлекательны специалисты и управленцы. Повсеместно программы для рабочих упрощаются и стандартизуются, усиливая чувства исключенности и фрагментарности социальной политики. Но несмотря на процессы дифференциации, внутренняя социальная политика выполняет свои интегрирующие и стабилизирующие функции, потому что в национальном масштабе сфера занятости остается наиболее живым сегментом, в котором вращаются серьезные ресурсы. Благодаря этому и также в силу необходимости заботиться о выживании и развитии бизнеса работодатели будут продолжать нести нагрузку за социальное воспроизводство трудовых ресурсов, поддерживая и развивая в таком качестве и молодежь.

Безусловно, описанные тенденции не являются застывшими и требуют доказательств в широком масштабе. Следует продолжить мониторинг ситуации, чтобы убедиться в том, что вскрытые закономерности являются устойчивыми. Но очевидно, что без понимания палитры внутренней корпоративной политики невозможно адекватно оценить происходящее на всем пространстве социального поля. А без изучения внутренних законов деятельности компаний мы никогда не сможем понять, почему так, а не иначе проводится корпоративная социальная политика.

Литература

Бизнес как субъект социальной политики: должник, благодетель, партнер? / А.Е. Чирикова, Н.Ю. Лапина, Л.С. Шилова, С.В. Шишкин (отв. ред.) / Независимый институт социальной политики. М.: ГУ ВШЭ, 2005.

Григорьева И.А. Социальная политика и социальное реформирование в России в 90-х годах. СПб., 1998. С. 20–21.

Григорьева И.А. Российская социальная политика в последние годы: между уже пройденным путем и все еще неопределенным будущим // Журнал исследований социальной политики. 2007. Т. 5. № 1. С. 7–24.

Григорьева Н.С. «Активное гражданство»: стратегия и механизм современной европейской социальной политики. <http://socpolitika.ru/rus/social_policy_research/applied_research/document5591.shtml>

Полищук Л. Бизнесмены и филантропы // Pro et Contra. 2006. № 1 (31).

Тихонова Н.Е., Шкаратан О.И. Российская социальная политика: выбор без альтернативы? // Социологические исследования. 2001. № 3. С. 21–31.

Чирикова А.Е. Взаимодействие власти и бизнеса в реализации социальной политики: региональная проекция. М.: Независимый институт социальной политики, 2007.

Beck W., Maesen L. van der, Thomese F., Walker A. (eds.) Social Quality, a Vision of Europe. The Hague: Kluwer International, 2001.

Beck W., Maesen L. van der, Thomese F., Walker A. (eds.) Social Quality, a Vision of Europe. The Hague: Kluwer International, 2001.

Sinfield A. The Goals of Social Policy: Context and Change // The New Face of Welfare / J.G. Andersen, A. Guillemard, P.H. Jensen, B. Pfau-Effinger (eds.). Bristol: Policy Press, 2005.

РАЗВИТИЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

F. Aith

Medicine School and Health Law Research Center of University of São Paulo – USP, Brazil,

S. Dallari

Public Health School and Health Law Research Center of University of São Paulo – USP, Brazil

RIGHT TO HEALTH AND HEALTH DEMOCRACY IN BRAZIL, RUSSIA, INDIA, CHINA AND SOUTH AFRICA: BRIDGES TO UNIVERSAL CITIZENSHIP

Introduction

The recognition and respect of human rights are the foundation of a democratic social living and express the popular pressure upon the state`s power or upon those who exercise state`s power to the development of better ways and standards of living.

The legal recognition of universal human rights that shall be observed by democratic states, as well as the institutional arrangement that allows the exercise of these rights by the people, must be a constant object of improvement in modern societies, in order to permit the balancing between the sovereign wishes – people's wishes, in the republican democracies – and the limits and forms of state`s power exercise by governments.

According to the established democracy related literature, the process of rights institutionalization in modern occidental societies followed a chronological incorporation of civil, political and social rights, in this order. The society's historical construction and its legal and institutional framework have been chronologically incorporating those rights, in a movement where the most recent recognized rights correspond to the less consolidated institutional forms of recognition and incorporation. Actually, social rights, as the right to health, constitute a domain in which democratic institutions present their major fragility.

In this context, the right to health has been recognized as a social right in several countries, but it still makes part of a recent reality in early stages of development. To promote its effectiveness, it is necessary to have what we call as sanitary democracy. Right to health, health equity and democratic living would be strengthened by the dissemination of democratic values, the respect of rights, institutions and procedures involved in their structuring and by democratic decision-making process.

In Brazil, right to health was recognized by 1988 Constitution as a universal right and a state`s duty. Different countries have different ways of recognizing health as a universal right, and also have different ways of implementing efforts to fulfill this right. In order to investigate and analyze the incorporation of right to health in different countries, this paper will present the partial results of an international research called *Right to Health and Health Democracy: Bridges to Citizenship*, developed in the Health Law Center of University of São Paulo, and that has as main objective understand how right to health is legally recognized and fulfilled by democratic states with high level of economic development – Brazil, China, India, South Africa and Russia – BRICS.

Methods

The research methods involves theoretical and empirical studies based in legal and formal state`s documents and in international literature. The methodological approaches observe the needs of an interdisciplinary, inter-institutional and multicentric exchange of knowledge and abilities in BRICS' academic centers. The research also involves the identification of the legal and theoretical conceptual frameworks that gives the basis to an international comparative study in health law.

To compare the different protections to right to health and the health democracy in BRICS it was established five major themes to be analyzed: Health and democracy: analysis of the relations between the State and the Society; Health democracy in normative production and in the implementation of health public policies: institutions of democratic participation on health issues in BRICS; Right to health and courts; Democracy, right to health and technologies incorporation on the Brazilian health system; International health law incorporation in BRICS.

To develop the comparative research it was established a research partnership between the following academic institutions from each of BRICS countries: University of São Paulo (Brazil); High School of Economics (Russia); Indian Institute of Public Health-Delhi (IIPH-D) and Public Health Foundation of India and National Law University of Delhi (India); China: Tsinghua University Law School; South Africa: University of the Free State.

The analysis about the relations between the State and the society is going to encompass, among others, the following issues: the participation of social movements in legislative process; the number and qualification of congressmen linked to health social movements; the public consultation mechanisms related to health issues in the legislative process; the legislative commissions with popular participation and the health committees in legislative power.

The conceptual frameworks

The two main frameworks researched were the legal and the theoretical conceptual frameworks on health law.

The main legal conceptual framework is set on the 1946 WHO's Constitution that establishes health as a human right and a government responsibility (WHO 1946). In 1966, the International Covenant on Economic, Social and Cultural Rights (UN 1966), reassured health as a human right and stated that, to promote it, countries should prioritize specific health policies, especially in its Article 12. Brazil has incorporated health as a universal right in its 1988 Constitution, establishing it as a Brazilian state's duty. It is also in the Constitution, that to assure the right to health, the state must develop social and economic policies aiming to reduce risks of diseases and to promote equal access to public services organized to promote, prevent and recover health [Brazil, 1988].

The theoretical conceptual framework on health law comparative research is based specially on studies that deal with health litigation and the phenomenon of health rights litigation and its consequences [Yamin, Gloppen, 2011; Gargarella et al., 2006; Langford, 2008; Gauri, Brinks, 2008].

Gloppen and Roseman [2011] explored under which circumstances health right litigation is a good thing, and for whom. As right-to-health litigation the authors consider that the cases must be framed in terms of a violation of a legal rule or right, especially the right to health, including access to health facilities, goods, and services or the underlying preconditions of health, such as rights to food, water, sanitation, safe and healthy working conditions and a healthy environment [Gloppen, Roseman, 2011].

Gargarella et al. in the study called *Courts on Social Transformation in New Democracies: An Institutional Voice for the Poor?,* tried to better understand how courts can be relevant to concerns of poor and marginalized individuals and communities [Gargarella et al., 2006].

Malcolm Langford [2008] adeveloped a study analyzing social rights jurisprudence, called *Social Rights Jurisprudence: Trends in International and Comparative Law.* It demonstrates the variety of social rights that have been litigated and brings some lights on the role that courts have to address breaches of these rights and establish accountability for the promotion and protection of, among other rights, health, education and housing [Langford, 2008].

Gauri and Brinks [2008] conclude, in their *Courting Social Justice* study, that, on balance, the effects os social rights litigation are positive. With the possibility of litigation, social goods can be redistributed to those who need them [Gauri, Brinks 2008].

The research that this paper is about has as main objective understand not only about the right to health litigation issue, but especially to understand how right to health is recognized and fulfilled by democratic states with high level of economic development, focusing BRICS countries. The proposal of the study is to comprehend the effectiveness of the right to health since a broader perspective, considering not only the role of courts but also the highlighted role of the executive and the legislative branches in guarantying the right to heath. The research also is looking for the different health democracies in BRICS, seeking experiences that favors the participation of the people in the formulation and execution of the public health policies.

Right to health constitutional recognition and protection in BRICS: different strategies to same right to health goals

With regard to health challenges and the resources available to fulfill right to health in BRICS, the five selected countries display both similarities and differences.

One big difference is that of size. As table 1 shows, South Africa is about four times smaller than Brazil and three times smaller than Russia. India and China are overwhelmingly huge with their 1,14 bln inhabitants (India) and 1,34 bln inhabitants (China). The difference of population is important because it will have a direct rapport with the challenges that governments face in developing health policies and achieving right to health effectiveness. It also has impact on the State organization, specially regarding federative issues. The similarity among BRICS that must be highlighted refers to the fact that all of them are at a similar stage of newly advanced economic development.

Others differences and similarities can be observed in Table 1.

As for legal protection to health, the formal recognition of the right to health is also quite different in BRICS.

In Brazil, health is considered as a universal right by 1988 Constitution. We find express reference to right to health in articles 6th and 196 to 200. In these articles, Brazilian Constitution determines that the state has the duty to protect the right to health by organizing a public health system capable to offer universal health services, free of charge to users and resolutive to all kinds of diseases (integrality of assistance). Brazilian Constitution adopts a broad conception of health and defines several measures that must be developed by governments for its promotion and protection, including social and economic policies, sanitary and epidemiological actions, workers health protection, environment preservation, basic sanitation, and others [Ferraz, 2011].

Table 1. Basic data on BRICS

Country	Population (2008)*	GDP per capita PPP* (US$) (2011)	Life Expectancy at birth* (2008)	HIV Prevalence % adults 15–49 years (2011)**	Under 5 Mortality per 1000 Live births (2011)**
Brazil	191 971 506	12 594	73	0.3	16
Russia	141 950 000	13 089	69	0.8	12
India	1 139 964 932	1 489	64	0.3	61
China	1 344 130 000	5 445	73	0.1	15
South Africa	48 687 000	8 070	54	17.3	47

* Population, GDP per capita and Life Expectancy at birth are from the World Bank Development Indicators <http://data.worldbank.org/indicator>.

** The data on HIV prevalence and Child Mortality are from the World Health Organization`s Global Observatory <http://apps.who.int/ghodata>.

In India, the Part III of the Constitution guarantees certain fundamental rights, including right to life (art. 21), liberty (art. 19), and equality (art. 14). Articles 32 and 226 gives to Supreme and High Courts the right to grant appropriate remedies for violations of fundamental rights. Based in a common law system, India has seen the protection to right to health being increased by Courts decisions along the last three decades. In 1981, on deplorable prison conditions; in 1992, in a case concerning the provision for state workers` health and medical care; between 1989 and 1995 in several cases regarding to right to life as well as a better standard of life, hygienic conditions in work and leisure. In 1996 a decision fixed the right to health as an independent right by imposing government to pay compensation to a citizen who have had a medical emergency that had been denied by seven hospitals. Later, several decisions affirmed as settled law that right to health is integral to right to life and must be protected as fundamental rights [Parmar, Wahi, 2011].

The right to health is among the provisions of the Bill of Rights of the South African Constitution. While the right to health manifests in a number of provisions of the Constitution, section 27 provides that everyone has the right to have access to health care services, including reproductive health care; to sufficient food and water; and to social security, including, if they are unable to support themselves and their dependents, appropriate social assistance. The same article states that government must take reasonable and other measures, within its available resources, to achieve a progressive realization of each of these rights, as well as no one may be refused emergency medical treatment [Cooper, 2011].

In Russia, the article 41,2 determines that the Russian Federation federal programmes for protecting and improving the health of the population shall be financed by the State. The Russian constitution also determines that measures shall be adopted to develop state, municipal and private health services and that activities shall be promoted in order to facilitate the improvement of health, the development of physical culture and sport, ecological and sanitary-epidemiological well-being. In Article 41,3 of Russian Federation`s Constitution there is the prevision that the concealment by officials of facts and circumstances posing a threat to the life and health of people shall entail responsibility according to federal law. These constitutional guidelines pushed Russian legal system to guarantee the right to health, including the right to access public medical assistance offered by the State.

The right to health is recognized as legal right in China by Article 33 of the Constitution, which stipulates that the State must respect and protect human rights. Article 21 of the PRC Constitution stipulates that the state must develop medical and health services to protect people's health, and article 45 determines that citizens of the People's Republic of China have the right to material assistance from the State and society when they are old, ill or disabled. Therefore, the State must develop social insurance, social relief and medical and health services that are required for citizens to enjoy this right. This constitutional article imposes a legal obligation to governments and recognize health as a right of citizens.

As seen, BRICS have some sort of constitutional and legal protection to right to health, but the way that these different countries protect their people`s health is far too different. The recognition of heath as a right is the same important step to the creation of a legal and administrative structure able to offer good and efficient basic health services to population.

The protection of health services depends on public social and economic policies willing to reduce inequity and to promote a good standard of living. In health sector, primary health care services are fundamental to initiate the right to health protection, as well as to guarantee universal basic health services.

In this context, health democracy plays a central role in the construction of health systems, in the measure that it will allow countries to understand better their real health needs and orient governments towards good and efficient public health policies.

Acknowledgements

This study was made possible through funding provided by the University of São Paulo – USP, Brazil. We acknowedege the support given by the researchers of the academic partners in BRICS: *Wang Chenguang*, Tsinghua University Law School, China; *Maulik Rajnikant Chokshi*, Indian Institute of Public Health-Delhi

(IIPH-D), Public Health Foundation of India, India; *Anju Vali Tikoo*, University: National Law Uniersity Delhi, India; *Elena Tarasenko,* High School of Economics, Russia; *Charles Ngwena*, University of Free State, South Africa.

References

Brazil. Brazilian Constitution of 1988. <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/ConstituicaoCompilado.htm>

Clavier C., Gendron S., Lamontagne L., Potvin L. Understanding Similarities in the Local Implementation of a Healthy Environment Programme: Insights from Policy Studies. Soc Sci Med. 2012. Vol. 75. P. 171–178.

Cooper C. Health Rights Litigation: Cautious Constitucionalism // In Litigating Health Rights: Can Courts Bring More Justice to Health? / A.E. Yamin, S. Gloppen. (eds). Harvard University Press, 2011. P. 190–231.

Ferraz O.L.M. Health Inequalities, Rights and Courts: The Social Impacto of the Judicialization of Health // In Litigating Health Rights: Can Courts Bring More Justice to Health? / A.E. Yamin, S. Gloppen (eds). Harvard University Press, 2011. P. 76–102.

Gargarella R. Should Deliberative Democrats Defend the Judicial Enforecement of Social Rights? In Deliberative Democracy and Its Discontents / S. Besson, J.L. Marti (eds). Aldershot: Ashgate, 2006. P. 233–252.

Gloppen S., Roseman M.J. Introduction: Can Litigation Bring Justice to Health? // In Litigating Health Rights: Can Courts Bring More Justice to Health? / A.E. Yamin, S. Gloppen (eds). Harvard University Press, 2011. P. 1–17.

Gauri V., Brinks D. (eds). Courting Social Justice: Judicial Enforcement of Social and Economic Rights in the Developing World. Cambridge: Cambridge University Press, 2008.

Jong-wook L. Public Health is a Social Issue // Lancet. 2005. Vol. 365. P. 1005–1006.

Langford M. (ed.). Social Rights Jurisprudence: Emerging Trends in International and Comparative Law. N. Y.: Cambridge University Press, 2008.

Paim J., Travassos C., Almeida C., Bahia L., Macinko J. The Brazilian Health System: History, Advances and Challenges // The Lancet. 2011. 21 May. Vol. 377. Iss. 9779. P. 1778–1797. <http://www.thelancet.com/journals/lancet/article/PIIS0140-6736-(11)60054-8/fulltext#article_upsell>

PAHO – Pan American Health Organization. Declaration of Alma Ata, 1978. 2013. March 17. <http://www.paho.org/english/dd/pin/alma-ata_declaration.htm>

Parmar S., Wahi N. Citizens, Courts, and the Right to Health: Between Promise and Progress? // In Litigating Health Rights: Can Courts Bring More Justice to Health? / A.E. Yamin, S. Gloppen (eds). Harvard University Press, 2011. P. 155–189.

Public Health Agency of Canada and World Health Organization – WHO. Health Equity through Intersectoral Action: An Analisys of 18 Country Studies. Minister of Health of Canada. Ottawa, 2008.

Ramanadhan S., Salhi C., Achille E. et al. Addressing Cancer Disparities Via Community Network Mobilization and Intersectoral Partnerships: A Social Network Analysis. Plos One 7(2) [online]. 2012.

United Nations. International Covenant on Economic, Social and Cultural Rights. 1966. <http://www2.ohchr.org/english/law/cescr.htm>

United Nations – Habitat, Estado de Las Ciudades de América Latina Y El Caribe, 2012. 2013. March 17. <http://www.onuhabitat.org/index.php?option=com_content&view=article&id=859: onu-habitat-presenta-el-estado-de-las-ciudades-de-america-latina-y-el-caribe&catid=32:genero&Itemid=210>

World Health Organization. Rio Political Declaration on Social Determinants of Health. Rio de Janeiro, Brazil, 2011. 21 October. It. 7. <http://www.who.int/sdhconference/declaration/en/> 2013. March 17.

World Health Organization – WHO. International Health Regulations, 2005. – RSI. 2013. March 17. <http://whqlibdoc.who.int/publications/2008/9789241580410_eng.pdf>

World Health Organization – WHO. Constitution of the World Health Organization, 1946. 2013. March 17. <http://apps.who.int/gb/bd/PDF/bd47/EN/constitution-en.pdf>

World Health Organization – WHO. The Ottawa Charter for Health Promotion, 1986. 2013. March 17. <http://www.who.int/healthpromotion/conferences/previous/ottawa/en/>

Yamin A.E., Gloppen S. Litigating Health Rights: Can Courts Bring More Justice to Health? Harvard University Press, 2011.

А.И. Балашов

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Доклад основывается на результатах исследования, проведенного в рамках научно-учебной лаборатории исследований корпоративных инновационных систем (НУЛ ЛИКИС) НИУ ВШЭ – Санкт-Петербург. Теоретико-методологической базой исследования выступило комплексное объединение положений синергетической теории, теории устойчивого развития и теории инноваций, определившее понимание устойчивого развития фармацевтической отрасли как процесса сбалансированного целенаправленного и прогрессивного развития фармацевтической отрасли, обеспечивающего национальные интересы государства в условиях динамических изменений внутренней и внешней среды. В качестве эмпирической базы в исследовании были использованы данные российских и международных аналитических компаний («Фармстандарт», «Ремедиум», RMBC, IMS Health, DSM Group).

Под устойчивым развитием фармацевтической отрасли предлагается понимать непрерывный процесс сбалансированного целенаправленного и прогрессивного развития промышленности по производству лекарственных средств как социально-экономической системы. Процесс предполагает совершенствование сферы разработки, производства и продвижения фармацевтической продукции в стране, которое в условиях динамических изменений внутренней и внешней среды положительно влияет на укрепление здоровья нации. Обеспечение устойчивого развития означает достижение конкурентоспособных позиций на мировом рынке фармацевтической продукции, что требует постоянного внедрения инноваций и повышения инновационного потенциала отрасли.

В настоящее время устойчивое развитие фармацевтической отрасли России ограничивается рядом проблем, анализ и систематизация которых позволяет разделить их на три группы: а) политико-регуляторные проблемы развития фармацевтической отрасли; б) проблемы социально-экономической неэффективности лекарственного обеспечения; в) экономические проблемы ценообразования на лекарственные средства.

А. Политико-регуляторные проблемы развития фармацевтической отрасли Российской Федерации

Цель, задачи и приоритеты государственной политики России по развитию национальной фармацевтической промышленности в настоящее время определены в «Стратегии развития фармацевтической промышленности Российской Федерации до 2020 года» (Стратегия «Фарма–2020» утверждена приказом Министерства промышленности и торговли РФ от 23.10.2009 г. № 965). Анализ Стратегии «Фарма–2020», проведенный автором, показал, что она не затрагивает «смежные» вопросы развития фармацевтической промышленности, в конечном счете определяющие ее устойчивое состояние: лекарственное обеспечение населения, подготовку инновационных кадров для отрасли, механизм частногосударственного партнерства в сфере фармацевтики. Стратегические недоработки приводят к тому, что регуляторная среда российской фармацевтической отрасли неблагоприятна как для российских, так и для иностранных производителей, разработчиков и исследователей новых лекарственных препаратов. В современной России это вызвано:

- несогласованностью целей и задач управляющего воздействия основных регуляторов фармацевтической отрасли. С одной стороны, Министерство промышленности и торговли Российской Федерации призывает производителей лекарственных средств (ЛС) активно инвестировать в отечественную фармацевтическую промышленность; с другой стороны, Министерство здравоохранения РФ (МЗ РФ) не предоставляет никаких преференций производителям в части регистрации лекарственных препаратов, включения их в льготные перечни и последующей госзакупки;
- требованием Федерального закона «Об обращении лекарственных средств» о том, что все зарубежные препараты, регистрируемые в России, должны проходить локальные клинические исследования (КИ) на территории России, которое откладывает регистрацию препарата минимум на 1,5–2 года, лишая российских граждан доступа к современным и эффективным средствам лечения. Учитывая, что препараты компаний Большой фармы проходят многоцентровые международные КИ, данное требование носит явно избыточный характер;
- сложностью с орфанными препаратами: по действующим правилам, организовать КИ для них практически невозможно, так как участников исследования должно быть не менее 2 тыс., хотя больных с этим заболеванием может быть всего 200 человек;
- требованием, чтобы все новые препараты производились на основе субстанций, прошедших стадию доклинических испытаний. Так как из-за проблем с растаможиванием практически невозможно легально завести в РФ

нокаутных животных (у которых искусственным способом «выключен» тот или иной ген), равно как и вещества с определенной степенью токсичности, используемые в доклинических испытаниях новых лекарств;

• отсутствием международно-признанной системы обеспечения качества производственных процессов лекарственных средств – стандарта «Good Manufacturing Practice» (GMP). В настоящее время более чем из трехсот предприятий российской фармацевтической отрасли соответствуют стандартам GMP менее 10% [Сударев, Гандель, 2009]. Усугубляет ситуацию существующая в России практика государственных закупок, когда на тендерах и аукционах преимущества получают те производители, чьи лекарственные препараты оказываются дешевле вследствие нежелания инвестировать средства в модернизацию производства и обучение персонала. Оценивая последствия предстоящего в 2014 г. перехода российской фармацевтической отрасли на стандарт GMP, можно прогнозировать рост слияний и поглощений на рынке: предприятия, не способные на введение этого стандарта, уступят свои позиции компаниям, уже внедрившим GMP. Последствия перехода российской фармацевтической отрасли на стандарты GMP проявятся также в уходе с рынка дешевой лекарственной продукции, росте цен на препараты и оптимизации аптечного ассортимента, связанной с заменой традиционных ЛС более дорогими и клинически эффективными препаратами.

Б. Проблемы социально-экономической неэффективности лекарственного обеспечения

Существующая в настоящее время в России модель лекарственного обеспечения населения охватывает не более 10–12% населения России. Более 88% россиян не задействованы в каких-либо программах возмещения стоимости лекарственной терапии и вынуждены самостоятельно приобретать лекарственные препараты (Горбачева, 2011). Из-за недоступности амбулаторной лекарственной помощи пациенты с хроническими заболеваниями нередко вынуждены госпитализироваться для получения бесплатного лечения в больнице вместо постоянной поддерживающей терапии либо применять практику самолечения, ориентируясь на рекламную информацию [Здравоохранение.., 2011].

Анализ процесса реализации российской программы льготного лекарственного обеспечения с 2008 г. выявил ее принципиальные недостатки:

• просчеты в определении стоимости программы и потребности в ЛС льготников: формирование тарифа возмещения стоимости ЛС исходя из доступного объема бюджетных средств, а не из анализа потребностей существующих льготников; а также отсутствие эпидемических расчетов;

• неэффективность управления товарными и финансовыми потоками, а также выписки льготных рецептов на ЛС: отставание в оформлении документации, некорректное ведение регистра пациентов, образование значительных товарных остатков, проблемы с ограниченными сроками годности поставленных препаратов;

• низкое качество препаратов, выписываемых пациентам в рамках программы: в целях удешевления программы списки ЛС корректируются в сторону замены оригинальных препаратов дженериками;

• длительные сроки ожидания получения ЛС: в среднем каждый второй льготник ждет выписанных ему врачом бесплатных лекарств в течение более одной недели (Горбачева, 2011);

• постоянный рост бюджетных затрат на лекарственное обеспечение льготных категорий населения при устойчиво снижающейся доле препаратов российского производства в объеме госзакупок (в 2007 г. она составляла 10% в стоимостном выражении, в 2008 г. – 7%, за 6 месяцев 2009 г. – 6%). За счет закупок импортных препаратов, имеющих российские аналоги, только в 2008 г. неэффективно было израсходовано около 60 млрд руб. бюджетных средств [Попович и др., 2010];

• отрыв системы льготного лекарственного обеспечения от системы медицинского страхования, в результате чего эффективность федеральных и региональных программ лекарственного обеспечения населения практически не оценивается с позиций улучшения показателей здоровья отдельных больных [Здравоохранение, 2011].

В. Экономические проблемы ценообразования на лекарственные средства

В России в настоящее время государственному регулированию подлежит ценообразование на лекарственные препараты, входящие в Перечень жизненно необходимых и важнейших препаратов (ЖНВЛП), на который приходится около половины национального фармацевтического рынка. Производители лекарственных средств ежегодно регистрируют в Министерстве здравоохранения РФ предельные отпускные цены на ЖНВЛП согласно действующей методике (приказ Минздравсоцразвития России и ФСТ РФ от 03.11.2010 г. № 961н/527-а), предполагающей расчет отпускной цены на основании средневзвешенной цены препарата за предшествовавший период, скорректированной на инфляционный рост цен на сырье, топливно-энергетические ресурсы и запланированное увеличение в будущем году амортизационных отчислений по основным средствам.

Такая схема расчета предельных отпускных цен на ЖНВЛП делает нерентабельным производство многих препаратов, поскольку существующая методика не позволяет производителю учитывать для целей регистрации цены в составе себестоимости затраты на НИОКР и на перевод технологических процессов на стандарты GMP. Призывая фармацевтические компании инвестировать в разработку новых ЛС и обязывая их перейти к 2014 г. на стандарты GMP, российское правительство фактически создает условия для демпинга отсталых фармпроизводств, получающих возможность выигрывать ценовую конкуренцию за счет экономии на вложениях в НИОКР, модернизации технологических процессов, качестве используемого сырья. При этом у производителей ЖНВЛП возникают проблемы и со сбытом этой продукции, поскольку дистрибьюторы отказываются работать с дешевыми лекарственными препаратами. Складывающаяся ситуация вынуждает фармацевтических производителей отказываться от производства препаратов Перечня ЖНВЛП, тем самым снижая потребительский выбор пациентов. Российские лекарственные препараты замещаются более дорогими аналогами, что выгодно дистрибьюторскому звену фармацевтической отрасли и аптечной сети, но противоречит самой идее госрегулирования цен на ЛС и не стимулирует инновационное развитие отрасли.

Анализ проблем, препятствующих достижению устойчивого развития российской фармацевтической отрасли, позволяет предложить несколько направлений совершенствования национальной лекарственной политики.

1. Развитие регуляторной системы фармацевтической отрасли

Предлагается внести в федеральное законодательство, регулирующее обращение ЛС, следующие изменения.

• Отменить требование о проведении повторных КИ лекарственных препаратов на территории России, если они уже были проведены в других развитых странах; отменить проведение доклинических исследований воспроизведенных лекарственных препаратов, а также экспертизу качества, эффективности и безопасности лекарств, если в их досье вводятся лишь формальные изменения; предусмотреть процедуру неосложненных закупок за рубежом нокаутных животных и материалов, используемых для доклинических исследований лекарств.

• Стимулировать налоговыми льготами переход российских фармацевтических предприятий на стандарты GMP не позднее 2014 г. В частности, необходимо разрешить локализованным в России фармпредприятиям относить соответствующие затраты на себестоимость производимой продукции с

последующим учетом этих затрат при государственной регистрации цен на ЖНВЛП.

- Внести изменения в постановление Правительства Российской Федерации от 27.11.2006 г. № 718 «О таможенном тарифе Российской Федерации и товарной номенклатуре, применяемой при осуществлении внешнеэкономической деятельности» в части снижения (отмены) ввозных таможенных пошлин на фармацевтические субстанции, не производимые в России.
- Для улучшения ситуации в сфере ценообразования на ЛС при федеральных и региональных закупках утвердить совместным приказом Министерства здравоохранения РФ и Минэкономразвития России стандартную форму технических требований при размещении заказа на поставку ЛС, исключающую излишнюю детализацию закупаемых продуктов.

2. Разработка и обоснование модели обязательного лекарственного страхования населения Российской Федерации

В качестве одного из способов обеспечения устойчивого развития российской фармацевтической отрасли автором предлагается модель всеобщего лекарственного страхования россиян, которая должна стимулировать инновационное развитие фармацевтической промышленности.

В предлагаемой модели обязательного лекарственного страхования (ОЛС) Правительство Российской Федерации устанавливает основные параметры системы обязательного лекарственного страхования посредством правового закрепления лекарственного обеспечения застрахованных граждан при оказании им амбулаторно-поликлинической помощи в программе государственных гарантий, а также определяет источник финансирования данных обязательств. Министерство здравоохранения РФ осуществляет нормативно-правовое регулирование в сфере ОЛС, определяя объем обязательств государства, утверждая стандарты оказания медицинской помощи, а также «позитивные» (включающие ЛС, стоимость которых подлежит возмещению по заранее установленным ценам) и «негативные» (исключающие определенные лекарственные препараты или их виды из списка возмещения) перечни ЛС в рамках программы ОЛС.

Страхователь (региональные органы власти субъектов РФ – за неработающих граждан; работодатели – за работающих; граждане, желающие улучшить доступную им программу лекарственного страхования) заключает со страховщиком (частные и государственные страховые компании, перечень которых утверждается территориальным ФОМС) договор ОЛС, в рамках которого страховщик выдает застрахованному лицу страховой полис. Перечисление страховых взносов осуществляется страхователями страховщику через

территориальные ФОМС, которые ведут централизованный учет застрахованных граждан.

При наступлении страхового случая застрахованное лицо обращается в лечебное учреждение и получает у врача рецепт, подтверждающий право на необходимое ЛС. Предъявив в аптеке рецепт и страховой полис и оплатив полную стоимость выписанных ЛС, пациент получает препараты, после чего предъявляет в страховую организацию рецепт и кассовый чек на препарат для возмещения понесенных затрат. Страховая организация, проверив документы, осуществляет их акцепт и перечисляет застрахованному лицу сумму, полностью или частично компенсирующую затраты на приобретение ЛС. Страховая компания направляет отчетную информацию о факте отпуска ЛС и возмещения затрат на него в территориальные фонды обязательного медицинского страхования, которые суммируют полученные данные и ежеквартально предоставляют сводные отчеты в Процессинговый центр Федерального ФОМС.

Информация из Процессингового центра предоставляется в Росздравнадзор и в МЗ РФ для осуществления контроля за системой. Данные о результате мониторинга системы ОЛС, поступающие в МЗ РФ из Процессингового центра и Росздравнадзора, служат основанием для оказания корректирующего воздействия на параметры программы.

В отличие от действующей в России системы лекарственного обеспечения, в предлагаемую модель заложен механизм противодействия необоснованной и неконтролируемой выписке рецептов, назначению не соответствующей медицинским показаниям лекарственной терапии и завышению аптеками цен на ЛС. Основная функция правительства в предлагаемой модели ОЛС населения состоит в определении структуры заболеваемости населения, выявлении среди них тех, кто наносит наибольший ущерб экономике, и составлении на основе объективных исследований списка препаратов, необходимых населению в краткосрочной, среднесрочной и долгосрочной перспективе. Наличие предлагаемых списков и планов должно стимулировать производителей ЛС к разработке новых инновационных препаратов из разных областей фармакологии.

3. Совершенствование системы ценообразования на лекарственные средства

Для совершенствования системы ценообразования предлагается введение референтных цен на лекарства, что позволит правительству регулировать цены только на те препараты, за которые оно само выплачивает компенсацию пациентам через систему ОЛС. В основе референтной системы

ценообразования лежит ограничение цены возмещения на ЛС посредством распределения препаратов на группы по принципу биологической или терапевтической эквивалентности с установлением общей возмещаемой цены на все лекарства в группе. Если цена приобретаемого лекарства превышает порог референтной цены, пациент покрывает разницу за свой счет. В итоге предлагаемая система стимулирует производителей к снижению цен на ЛС до уровня референтных, поскольку именно на этом уровне они будут наиболее востребованы населением.

Заключение

Специфика функционирования современной фармацевтической отрасли порождает противоречие между основными целями ее развития: доступностью ЛС для населения; товарным насыщением фармацевтического рынка; экономией средств бюджетных и страховых фондов на цели здравоохранения и лекарственного обеспечения населения; обеспечением лекарственной независимости национальных систем здравоохранения от компаний Большой фармы.

При этом устойчивое развитие российской фармацевтической отрасли ограничивается рядом проблем, анализ которых был проведен в докладе.

Организационно-экономический механизм управления устойчивым развитием российской фармацевтической отрасли включает стимулирование промышленного производства ЛС; совершенствование системы ценообразования на лекарственные препараты посредством введения системы референтных цен; внедрение модели обязательного лекарственного страхования населения Российской Федерации, основанной на гибкой системе соплатежей населения; модернизацию регуляторной системы российской фармацевтической отрасли. От того, насколько своевременными и успешными будут действия Правительства РФ в данной сфере, зависит, останутся ли стратегические приоритеты фармацевтической отрасли, озвученные руководством страны и закрепленные в программных документах, только декларацией или приведут к реальному улучшению сложившейся в России кризисной ситуации.

Литература

Здравоохранение Российской Федерации: доклад Формулярного комитета РФ / под ред. П.А. Воробьева. М.: Ньюдиамед, 2011.

Попович Л.Д., Потапчик Е.Г., Салахутдинова С.К. и др. Модернизация здравоохранения: новая ситуация и новые задачи. М.: Дело, РАНХ, 2010.

Постановление Правительства РФ от 27.11.2006 г. № 718 «О таможенном тарифе Российской Федерации и товарной номенклатуре применяемой при осуществлении внешнеэкономической деятельности» (в ред. от 08.12.2010 г.) // Российская газета. 2006. № 269. 31 ноября.

Приказ Министерства промышленности и торговли РФ от 23.10.2009 г. № 965 «Об утверждении Стратегии развития фармацевтической промышленности Российской Федерации на период до 2020 года». Информационно-правовая система «Консультант Плюс».

Приказ Минздравсоцразвития России и ФСТ РФ от 03.11.2010 г. № 961н/527-а «Об утверждении методики установления производителями лекарственных препаратов предельных отпускных цен на лекарственные препараты, включенные в перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов» (зарегистрирован в Минюсте России 19.11.2010 г. № 18994) // Российская газета. 2010. № 268. 26 ноября.

Распоряжение Правительства РФ от 07.12.2011 г. № 2199-р «Об утверждении перечня жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов на 2012 год» // Российская газета. 2011. № 284. 16 декабря.

Сударев И.В., *Гандель В.Г.* Назад в будущее: прививается ли философия правильного производства в России // Ремедиум. 2009. № 2. С. 9–12.

Федеральный закон от 12 апреля 2010 г. № 61-ФЗ «Об обращении лекарственных средств» (в ред. от 06.12.2011 г.) // Российская газета. 2010. № 78. 14 апреля.

Р.Ф. Габидуллина

Московский
государственный
университет
им. М.В. Ломоносова

РАЗРАБОТКА МОДЕЛИ РЕЙТИНГОВАНИЯ ЛПУ В РОССИИ

В настоящее время рейтингование все более широко применяется в различных секторах экономики в качестве инструмента управления качеством. Попытки его использования отмечаются и в здравоохранении [Алексеев и др., 2009; Стародубов и др., 2010]. Так, например, экспертами Всемирной организации здравоохранения была разработана система оценок, позволяющая проводить мониторинг эффективности здравоохранения в странах мира. В США широко получила распространение методика формирования рейтинга больниц и врачей [Варавикова, 2008]. В России опыт применения рейтинговых оценок в здравоохранении на сегодняшний день небольшой.

Несмотря на бурный рост, рынок медицинских услуг по-прежнему остается одним из самых непрозрачных. Ситуация усугубляется тем, что в медицинской рознице пациенту практически невозможно объективно оценить качество предоставляемой ему услуги – для этого необходимо обладать специальными знаниями. Более того, даже выбор лечебного профилактического учреждения (ЛПУ) по ценовому критерию, ввиду отсутствия доступной информации, в большинстве случаев затруднен или невозможен. Дело в том, что очень непросто ориентироваться в прайс-листах медицинских фирм, насыщенных терминами, к тому же в них отсутствует унифицированная информация о необходимых диагностических исследованиях и лечебных процедурах. Результат: выбор медучреждения происходит вслепую или под влиянием «сарафанного радио».

Методология составления рейтингов ЛПУ

Наиболее распространенные рейтинговые системы в США и Европе основаны на оценке качества и эффективности оказываемых услуг, а также включают такой субъективный фактор, как мнение пациентов об уровне оказываемых услуг в данном ЛПУ, мнение коллег и т.д. Причем зачастую закрытость методик формирования рейтинговых оценок подрывает доверие к ним как к базису для отбора наиболее предпочтительных решений. Поэтому для наиболее распространенных систем известны методики оценки, и данная информация практически всегда доступна на интернет-сайтах.

Цель рейтингования – возможность выбора медицинской организации, при этом в основе методологии должна лежать оценка качества оказания медицинских услуг. Две основные группы индикаторов, которые используются при оценке качества, включают статистические параметры и параметры удовлетворенности пациентов. К сожалению, используемые индикаторы не обеспечивают необходимую точность оценки: индикаторы, основанные на статистических данных (в том числе на показателях результативности лечения), зачастую страдают недостаточностью и недостоверностью используемых данных. Объективно судить о качественных параметрах медицинской помощи по результатам опросов населения об удовлетворенности также весьма затруднительно, поскольку результаты опросов зависят от формы и содержания вопросов и несут определенную долю субъективности.

Классический подход к определению качества оказания медицинских услуг исходит из триады Донабедиана: процесс, структура, исходы [Donabedian, 1988]. Так, например, в систему рейтинга лучших клиник США «America's Best Hospitals», ежегодно публикующегося в «US News and World Report» с 1990 г., включаются все три компонента оценки качества [America's Best.., 1990].

«Структура клиники» – объективный параметр, который оценивается по количеству человеческих и материальных ресурсов в клинике. Индикаторы структуры количественно оценивают условия оказания медицинской помощи, адекватность финансирования и использования финансовых средств, техническую оснащенность и эффективность использования оборудования, численность и квалификацию кадров, прочие ресурсные компоненты. Ни в одном исследовании не было представлено структурного индикатора, объединяющего все остальные или адекватно отражающего структурный состав клиник. Поэтому в большинстве исследований используются совокупные показатели.

Параметр **«исходы» (результаты)** обычно оценивают по стандартизованной оценке летальности, что является соотношением наблюдаемой к ожидаемому показателю смертности, в том числе с учетом осложнений.

Еще одним индикатором качества оказания медицинской помощи признана безопасность пациентов. По результатам исследований безопасность пациентов не сочетается с другими индикаторами. Замечено, что при выполнении всех процедур, обеспечивающих минимальный риск ятрогении, удлиняется длительность госпитализации. Однако сокращается частота повторных поступлений через три месяца с момента выписки [Murphy et al., 2013].

Наиболее сложно поддается оценке компонент рейтинга, связанный с **процессом** оказания помощи в клинике. Обычно его учитывают, составляя субъективное мнение о репутации клиники. При этом авторами неоднократ-

но подчеркивается субъективный характер данного параметра и отсутствие проработанной математической базы.

Значимость репутации не поддается количественному определению, что усложняет процесс оценки. В связи с этим основополагающим в данном исследовании стал опрос специалистов по качеству осуществления медицинской помощи в различных клиниках. Примерный алгоритм оценки этого параметра заключается в отборе ряда специалистов из ассоциаций по специальности, которым ставится задача выбрать пять лучших клиник в той области, в которой они специализируются. Несмотря на то что данный способ оценки качества нельзя признать вполне достоверным для оценки деятельности клиник, он позволяет дополнить другие способы оценки [Dey, Hariharan].

Для более точной оценки качества оказания медицинских услуг в последние годы используются так называемые индикаторы качества – числовые показатели, косвенно отражающие качество ее основных составляющих: структуры, процессов, результатов. Числовое значение индикатора качества, как правило, выражается в процентах. Пороговые (целевые) значения индикатора качества – это интервал значений, установленный как целевой, или допустимый (при оценке частоты таких негативных явлений, как осложнения, повторные госпитализации, летальность и др.). Источниками для установления пороговых значений индикаторов качества служат клинические рекомендации, систематические обзоры, результаты лучших практик, мнения экспертов.

Количество выбранных для мониторинга индикаторов качества определяется сложностью задачи и может быть большим, также следует иметь в виду, что работа по анализу данных требует у специалистов много времени. В связи с этим в настоящее время в развитых странах мониторируют наблюдение пациентов с заболеваниями, имеющими наибольший удельный вес в структуре смертности.

В качестве основного показателя, характеризующего в целом правильность ведения больных с определенным заболеванием в ЛПУ, регионе, стране, может быть предложен интегральный индекс качества (среднее значение всех индексов достижения цели в профиле индикаторов, характеризующих заболевание) [Полубенцева и др., 2006].

Конкретную методику рейтинговой оценки выбирают в соответствии с целью задачи, для которой строится оценка. Еще одним фактором, определяющим выбор методики, является характер информационной базы, на которой формируется рейтинговая оценка. Значимость субъективных компонентов оценки качества связана также с ценностью для пациентов такой неформализуемой информации, как опыт пребывания в стационаре, общения с медицинским персоналом, определение комфортности, своевремен-

ности проведения процедур, частота посещений врачом и иные параметры процесса лечения, по которым не проводится оценка.

В связи с этим в последнее время все большую популярность среди потребителей приобретают сайты, позволяющие выразить свое мнение и поделиться впечатлениями. По данным сайта по исследованию мнений (www.opinionresearch.com), более 61% пациентов относительно своего здоровья консультируются по результатам обзоров, блогов и других ресурсов. Все большее количество сайтов приглашают пациентов принять участие в ранжировании клиник и оставить комментарии о врачах. Крупнейшим таким сайтом является сайт RateMDs (www.ratemds.com), к 2009 г. состоявший из 750 тыс. рейтингов на 194 тысячи врачей. Данные ресурсы позволяют построить ранжирование ЛПУ на основании несистемного сбора мнений о медицинской организации. Для достижения объективного результата необходимо уходить от оценки по типу «нравится/не нравится» и использовать более формализованные критерии, такие как:

- оценка временного фактора – длительности ожидания приема, госпитализации, осмотра врача и т.д.;
- удовлетворенность условиями пребывания – так называемые гостиничные услуги;
- удовлетворенность медицинскими работниками – мнение о докторе, предупредительность, компетентность, вежливость и т.д., мнение и о среднем и младшем медицинском персонале.

На основании подобного структурированного сбора обратной связи от пациентов возможно создание рейтинга, наиболее адекватно отражающего действительность, не спрятанную за набором цифр, при этом позволяющего сделать обоснованный выбор.

Зарубежный опыт использования рейтингов ЛПУ в системе здравоохранения

История ранжирования ЛПУ по эффективности деятельности началась в Великобритании XIX в. В 1860 г. Флоренс Найтингейл впервые провел систематический сбор, анализ и распространение результатов сравнительного анализа исходов лечения в ЛПУ (риск «основанная летальность» была измерена во всех больницах Лондона), чтобы понять и улучшить производительность ЛПУ.

Ежегодно «US News and World Reports» публикует рейтинг больниц по 16 различным специальностям. В 2009 г. количество ЛПУ, вошедших в систему оценки, составило 5453 (по 12 специальностям оценка проводится по

совокупности объективных и субъективных параметров, по четырем специальностям на основании репутации клиник). Результаты исследования публикуются в журнале, а более детализированная информация по каждой клинике доступна на сайте. В 2008 г. системой потребителей была добавлена возможность (www.consumerreports.com/health) сравнения эффективности лечения во всех медицинских учреждениях по девяти хроническим заболеваниям. С помощью такой системы стал возможен и расчет затрат на проведенное лечение, поскольку показана средняя стоимость каждой процедуры в различных медицинских учреждениях.

Так, в июне в 2007 г. Агентство по медицинской помощи впервые опубликовало значения летальности на 30-й день после диагностирования острого коронарного синдрома. После публикации этой информации выбор ЛПУ на основании более низких значений летальности для пациентов кардиологического профиля был очевиден.

В Англии Национальной службой здравоохранения ежегодно составляются рейтинги по качеству оказания медицинских услуг на основании 40 индикаторов и с системой оценки от нуля до трех. По результатам рейтинга оценивалась деятельность руководителя ЛПУ, так при низком качестве оказания медицинских услуг менеджеры попадали в группу риска увольнения, публичность индикаторов также повлияла, в том числе, на такие показатели, как время ожидания пациентов. Однако показатели деятельности ЛПУ, не включенные в систему ранжирования, оказались не просто оставленными без внимания, но зачастую значения их резко снизились.

Для получения широкого резонанса от системы необходима информированность населения о ней. Так, в Шотландии, еще в начале 1990-х годов был опубликован рейтинг медицинских организаций по исходам лечения в условиях незнания конечных потребителей и врачей. Составление рейтинга не привело к каким-либо изменениям в поведении ни пациентов, ни ЛПУ [Smith et al., 2008; Mannion, Goddard, 2001].

Следует отметить, что относительно самой системы ранжирования медицинских организаций бытуют противоречивые мнения. Так, с одной стороны, опубликованная информация обладает лимитированным прямым эффектом как на профессионалов, так и на пациентов, возможно благодаря тому, что она всегда собрана, а опубликованные индикаторы ограничены и противоречивы [Marshall et al., 2003]. С другой стороны, тенденция последних лет – ввиду ограничения финансирования конкуренция среди самих ЛПУ, а значит, и должная доля внимания уделяется репутации клиники и среди пациентов, и во врачебной среде. Интересно также отметить, что со времени публикации первых рейтинговых систем качество оказания услуг

возросло, возможно, в какой-то степени это обусловлено стремлением клиник выгодно представить свои ресурсы [Shekelle, in press].

Как показывает зарубежный опыт, системы рейтингования позволяют обоснованно подойти к выбору медицинской организации для лечения. Причем доступность и широкая информированность населения о наличии таких систем позволяют отслеживать эффективность применения рейтинга, а также влиять непосредственно на качество оказания медицинских услуг как с точки зрения отдельно взятого врача (поскольку не менее широкое распространение получили рейтинги врачей, а иногда рейтинги клинических учреждений выстраиваются на основании рейтингов врачей в них; в большинстве известных систем рейтингования оценка медицинского персонала, укомплектованность, квалификация входят в систему подсчета), так и с точки зрения организаторов здравоохранения.

Российский опыт использования рейтингов в системе здравоохранения для улучшения качества оказания медицинских услуг

Рейтинги медицинских организаций в России стали применяться в практике не так давно и не получили еще широкой известности и распространенности. На сайтах пациентов представлены рейтинговые системы, основанные только на мнении пациента по градации «понравилось/не понравилось». Такие системы не могут служить мерой для повышения качества оказания медицинских услуг, кроме того, основанием для выбора медицинского учреждения, поскольку в условиях российских реалий выбор чаще обусловлен «сарафанным радио».

Министерством здравоохранения и социального развития Российской Федерации во исполнение поручения Председателя Правительства Российской Федерации В.В. Путина от 28.04.2011 г. № ВП-П12-2794 и по итогам участия Председателя Правительства Российской Федерации В.В. Путина в работе Всероссийского форума медицинских работников была составлена методика формирования системы рейтингов медицинских организаций [Рейтинг...]. Методика была опробована подведомственными учреждениями и в основном включала в оценку 12 статистических показателей, таких как летальность, загруженность больничной койки, число послеоперационных осложнений и т.д. Министерством была прописана методика вычисления показателей рейтинга. Данный рейтинг составлен по небольшому числу федеральных учреждений, которым присвоено место в групповом и общем рей-

тинге. Положенные в основу рейтинга показатели взяты из статистических форм и не могут в полной мере характеризовать качество оказания медицинской помощи.

Следует отметить, что место учреждения в рейтинге практически не имеет значения ни для пациентов, ни для врачей. Поскольку выборка представленных учреждений ограничена и включает в основном многопрофильные стационары, оказывающие высокотехнологичную помощь, получить которую можно только по квотам. Получается, что, по сути, решающее значение данный рейтинг может иметь лишь для менеджеров здравоохранения, улучшения результатов учреждения, а также для министерства при определении объема финансирования или квот.

Имеются работы по рейтингованию узкоспециализированных стационаров. Так, на примере противотуберкулезных учреждений показана методика комплексной оценки деятельности такого рода организаций. При этом практического использования ни у пациентов, ни у врачей данная система не получила, поскольку, ввиду ограниченности выбора в случае узкоспециализированной помощи, распределение больных происходит преимущественно по территориальному принципу.

В рамках указа главы правительства активное распространение получило создание систем ранжирования ЛПУ на территориальном уровне. Так известны такие рейтинги в Иркутской, Кемеровской, Ярославской областях, республике Татарстан и др. Рейтингование происходит по различным критериям, которые охватывают все направления деятельности ЛПУ и их руководителей. Помимо статистических показателей из форм отчетности в данные методики входит коэффициент оценки деятельности ЛПУ и поликлиник пациентами на базе анкетирования удовлетворенности, на основании чего пациенты могут принимать решение. Но ни пациент, ни врач не способны ориентироваться в итоговом столбце из цифр, который не отражает какие параметры были оценены, в каком из ЛПУ выше параметры удовлетворенности пациентов. Кроме того, в методику заложено ранжирование больниц с разной структурой случаев, различными объемами оказываемой помощи.

На основании проведенного анализа систем ранжирования ЛПУ можно сделать вывод, что унифицированной методики рейтингования не существует. В основе большинства систем лежит оценка качества оказания медицинской помощи, однако степень выраженности и подходы к этой оценке существенно разнятся. При большей ориентированности на финансы в основе рейтингования лежат показатели эффективности деятельности, на потребителя – на репутацию клиники.

Для рейтингования ЛПУ в России важно разделить различные по объемам оказываемой помощи ЛПУ, так нельзя сравнивать ЦРБ и многопро-

фильные стационары, узкоспециализированные крупные центры с городскими больницами. Даже при включении в методику индикаторов оценки качества сопоставления столь разнородных ЛПУ дезинформирует пациентов. При составлении методики рейтингования должно быть учтено и количество обучаемых врачей, поскольку большое количество ординаторов повышает вероятность ошибок; также необходимо учитывать структуру случаев.

Клиники, располагающиеся в топе данных рейтингов являются в лучшем случае наиболее успешными по оцениваемым параметрам, однако тем не менее рейтинг не отображает насколько качественно данные клиники оказывают медицинскую помощь.

В этой связи можно сделать вывод, что интерпретация количественных оценок возможно только для сравнения возможностей медицинских организаций. То есть полученные оценки служат для сравнения различных медицинских организаций по их способности оказывать те или иные услуги и получения выводов вида «одно ЛПУ потенциально способно оказывать данные услуги лучше/хуже другого». Количественные выводы типа «одно ЛПУ способно лечить данные заболевания в 2 раза лучше другого» в данном случае непригодны.

Литература

Алексеев В.А., Вартанян Ф.Е., Шурандина И.С. Оценка систем здравоохранения с позиций Всемирной организации здравоохранения // Здравоохранение. 2009. № 11. С. 57–67.

Варавикова Е.А. Лучшие больницы Америки в 2007 году – методология оценки // Менеджер здравоохранения. 2008. № 9. С. 58–61.

Полубенцева Е.И., Улумбекова Г.Э., Сайткулов К.И. Клинические рекомендации и индикаторы качества в системе управления качеством медицинской помощи: Методические рекомендации. М.: ГЭОТАР-Медиа, 2006.

Рейтинг федеральных государственных медицинских учреждений, подведомственных Минздравсоцразвития России. <http://www.minzdravsoc.ru/docs/mzsr/spa/137>

Стародубов В.И., Флек В.О., Обухова О.В., Базарова И.Н. и др. Оценка эффективности программ государственных гарантий оказания гражданам РФ бесплатной медицинской помощи // Менеджер здравоохранения. 2010. № 2. С. 4–15.

America's Best Hospitals // US News & World Report. 1990. April 30. P. 51–85.

Dey P.K., Hariharan S. Measuring Health Care Service Performance Using Multiattribute Decision-Making Technique: A Case Study // Analytic Hierarchy Process Helps Measure Performance of Hospitals. 2003.

Donabedian A. The Quality of Care – How can it be assessed? // JAMA. 1988. Vol. 260. P. 1743–1748.

Mannion R., Goddard M. Impact of Published Clinical Outcomes Data: Case Study in NHS Hospital Trusts // British Medical Journal. 2001. Vol. 323. P. 60–263.

Marshall M.N. et al. Public Reporting on Quality in the United States and the United Kingdom // Health Affairs. 2003. Vol. 22 (3). P. 134–148.

Murphy J., Geisen E., Olmsted M.G. Methodology: U.S. News & World Report Best Hospitals 2012-13 // RTI International. 2013.

Shekelle P.G. Public Reporting of Quality Information // Performance Measurement for Health System Improvement: Experiences, Challenges and Prospects / P.C. Smith et al. (eds). Cambridge, Cambridge University Press (in press).

Smith P.C., Mossialos E., Papanicolas I. Performance Measurement for Health System Improvement: Experiences, Challenges and Prospects // World Health Organization 2008 and World Health Organization, on Behalf of the European Observatory on Health Systems and Policies 2008.

С.В. Ефремов

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»

НЕКОММЕРЧЕСКИЕ ОРГАНИЗАЦИИ В ЗДРАВООХРАНЕНИИ: АМЕРИКАНСКИЙ ОПЫТ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ И УРОКИ ДЛЯ РОССИИ

Российское здравоохранение страдает от недофинансирования государственных гарантий медицинской помощи населению, а также от низкой эффективности использования имеющихся ресурсов. Как следствие, сектор адаптируется: население больше тратит на здоровье, врачи работают на несколько ставок, больше услуг предоставляется на платной основе.

Механизмы общественного контроля сектора остаются слабыми, медико-социальные услуги, связанные с информированием, профилактикой, реабилитацией, часто оказываемые некоммерческими организациями (НКО) в развитых странах и позволяющие снизить издержки, развиты незначительно и не встроены в систему государственных гарантий. Следствием является низкая удовлетворенность населения качеством социальных и медицинских услуг [Вишневский и др., 2006].

Для повышения аллокационной эффективности государство может активнее привлекать частные социально ориентированные организации: некоммерческие [Справится ли государство.., 2011] и коммерческие, которые к такому сотрудничеству готовы.

Данный доклад основан на материалах исследования разгосударствления социальных услуг в регионах РФ (2012 г.), материалах Мониторинга состояния гражданского общества Центра исследований гражданского общества и некоммерческого сектора НИУ ВШЭ за 2010, 2011 и 2012 гг., а также глубинных интервью, проведенных в рамках научной стажировки в Международном исследовательском центре Вудро Вильсона (Вашингтон, США) в рамках программы ЦПК НИУ ВШЭ (октябрь-декабрь 2012 г.).

Теоретическая основа выбранного подхода

С одной стороны, состояние российской системы здравоохранения постоянно находится в исследовательском фокусе НИУ ВШЭ (доклады: [Шишкин, Шейнман, 2009; Шевский и др., 2008]) и проводимые исследования нашли свое отражение в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации и Концепциии развития здравоохранения до 2020 г., разработанной под эгидой Минздравсоцразвития России.

С другой стороны, вопрос развития некоммерческого сектора и роли государства в его поддержке также является важным самостоятельным направлением (доклад: [Справится ли государство.., 2011]). Поскольку заданная тема доклада стоит на стыке двух направлений, то целесообразно рассмотреть те задачи, которые могут быть решены посредством сотрудничества государства с некоммерческими организациями:

- повышение роли профилактики заболеваний и формирование здорового образа жизни;
- расширение возможностей граждан влиять на систему здравоохранения;
- повышение профессиональной и этической мотивации работников медицинских организаций;
- привлечение новых поставщиков (в том числе НКО) и создание конкурентного рынка медицинских услуг, расширение возможностей выбора медицинской организации;
- развитие государственно-частного партнерства;
- сглаживание неравенства в доступности медицинской помощи.

При этом, ввиду поставленных задач, можно не проводить жесткой линии между коммерческими и некоммерческими организациями. Данное упрощение требует пояснения.

Согласно Федеральному закону от 12 января 1996 г. № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях», некоммерческая организация не имеет права перераспределять прибыль между своими участниками, а извлечение прибыли не может быть ее основной целью. Иными словами, некоммерческая и коммерческая организации могут извлекать прибыль и реализовывать социальную миссию одновременно, и основная разница состоит лишь в приоритетах деятельности.

Социальная ответственность понимается как осознание последствий своих действий для третьих лиц и готовность адаптировать эти действия с учетом собственного видения общественного блага. Одно из наиболее емких определений социальной ответственности как элемента гражданского общества дает Лестер М. Саламон [Salamon, 1995]. По его теории институты граж-

данского общества и социальная ответственность возникают там, где государство и частные коммерческие агенты не справляются с удовлетворением общественных потребностей. Таким образом, источники развития и повышения эффективности здравоохранения могут быть найдены в среде НКО, которые не исключают и такое явление как социальная ответственность бизнеса. О роли таких организаций в оказании услуг написано множество исследований [Morris et al., 2007; Short et al., 2009; Dart, 2004; Elkington et al., 2008; Austin et al., 2006].

При высокой капиталовооруженности некоммерческие организации могут создаваться как клиники, больницы, хосписы, рекреационно-реабилитационные центры. В случае низкой фондовооруженности они способны предоставлять некапиталоемкие услуги, такие как профилактика заболеваний (информирование), пропаганда здорового образа жизни, повышение медицинской грамотности, помощь в реабилитации больных, формирование ассоциаций и механизмов общественного контроля и саморегулирования сектора.

При этом интенсивность развития таких организаций зависит от сочетания сразу нескольких факторов: наличия «провала рынка», «провала государства» и спроса со стороны общества. Если «провал рынка» и «провал государства» свидетельствуют о наличии *потенциала* развития, то общественный спрос на новации определяет наличие или отсутствие реальных изменений.

В нашем случае общество понимается как совокупность государства, потребителей услуг, частных коммерческих и некоммерческих организаций. Данное деление не является жестким, но классификация полезна для оценки спроса всех акторов на привлечение новых агентов в сферу здравоохранения.

Спрос на изменения

Мониторинг состояния гражданского общества, проводимый Центром исследований гражданского общества и некоммерческого сектора НИУ ВШЭ, показал, что 90% руководителей НКО, 87% представителей федеральных органов исполнительной власти и 69% населения считают необходимым участие общественных и иных негосударственных некоммерческих организаций совместно с государственными учреждениями в решении социальных задач в сфере образования, здравоохранения, культуры и др. [Мониторинг.., 2011]. Российские НКО ожидают государственную поддержку от местных властей (55%), от региона (35%) и от федерации (22%) [Мониторинг.., 2012].

Менее однозначная ситуация сложилась на уровне органов власти регионов. Пилотное исследование готовности заместителей губернаторов и

руководства профильных министерств регионов показало, что 75–90% руководителей считают привлечение негосударственных организаций в сферах здравоохранения, социальной политики, образования, культуры, спорта действительно востребованным [Ефремов, 2013]. Разгосударствление востребовано в таких секторах, как:

- стационарная медицинская помощь (16%);
- амбулаторная помощь (17%);
- медицинская помощь в дневных стационарах всех типов (23%);
- санаторно-оздоровительная помощь (17%).

Лишь 5% респондентов готовы к разгосударствлению скорой медицинской помощи, которая часто отдается на аутсорсинг в развитых странах для расширения географии и увеличения скорости обслуживания «вызовов» [Doumouras et al., 2010].

Оценка предыдущего опыта работы с негосударственными организациями в здравоохранении является положительной и значимой для последующих привлечений. Однако большинство чиновников отвечали на вопросы исключительно в рамках своей компетенции, что косвенно свидетельствует о разобщенности и изолированности основных звеньев оказания медицинской помощи (амбулаторной, стационарной, скорой медицинской помощи, реабилитационных и социально-профилактических услуг).

Инструменты реализации стратегии

На фоне готовности общества более сложной является оценка потенциала имеющихся в распоряжении государства инструментов с точки зрения развития социально ориентированной деятельности в здравоохранении.

Поступления от государственного бюджета и внебюджетных фондов составляют лишь 0,93% доходов НКО, работающих в области здравоохранения, физической культуры и социального обеспечения. Общая доля доходов данных организаций в доходах всех НКО составляет 15,7% и подавляющее большинство россиян (73%) считают, что государство всячески должно поддерживать благотворительные организации [Национальный совет..; Перцов, 2012].

Тем не менее российские НКО практически не включены в систему предоставления общественно значимых услуг, финансируемых государством, т.е. проведение репрезентативного исследования результативности тех или иных инструментов невозможно. Основная статистика аккумулируется Министерством юстиции РФ, Министерством экономического развития РФ, Росстатом, Минтруда России, Минздравсоцразвития России, региональными ми-

нистерствами и ведомствами, а также рядом других организаций, в частности по программам Президентских грантов. Однако применяемые методологии рознятся в зависимости от сферы ответственности ведомства, а данные доступны за разные периоды времени, что ограничивает их сопоставимость.

Два основных инструмента государственной финансовой поддержки некоммерческих организаций – гранты и государственные контракты. Основное их отличие состоит в том, что гранты направлены на решение задач, поставленных «снизу», бенефициарами, и предоставляются на безвозмездной основе, тогда как контракты ориентированы на реализацию задач, поставленных «сверху», донорами, и могут предусматривать штрафные санкции.

Опираясь на западную литературу, автор выделил два отрицательных эффекта *crowding-out* и *mission drift*, проявление которых возможно и в российской практике. Эффект *crowding-out* заключается в том, что некоммерческая организация, долгое время получающая государственное финансирование, начинает пренебрегать другими источниками (такими как частные доноры, благотворительность, продажа услуг). В результате при урезании государственного финансирования организация теряет стабильность, так как ее источники оказываются недиверсифицированными, а опыт фандрайзинга и многие контакты оказываются утраченными. Эффект *mission drift* характеризуется намеренным изменением миссии или задач организации в целях получения государственного финансирования. Такое явление особенно характерно для контрактов и поставщиков, испытывающих проблемы в финансировании. Комбинация эффектов чревата чрезмерной интеграцией интересов бенефициара и донора и потерей общественного доверия к их деятельности. Также возможно появление скрытых коммерческих рентоориентированных организаций (*forprofit-in-disguise*). Эти факторы следует учитывать в России уже на начальных этапах в целях формирования здорового и самодостаточного сектора НКО в здравоохранении.

О ценности американского опыта для России

В количественном плане, по данным официальной статистики, США и Россия имеют примерно по три НКО на 1000 человек, при том что качество и размер этих организаций существенно разнятся [NCCS, 2013; Росстат, 2011]. В России стоимость продукции и услуг некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства, оценивается в 143,2 млрд руб., что составляет 1,2% ВВП (при расчете методом конечного потребления) [Данные рабочих встреч.., 2012], тогда как в США НКО создали 5,5% ВВП в 2012 г., а в 2010 г. обеспечили 9,2% всех зарплат и премий в стране [Roeger et al., 2012].

В 2010 г. общая выручка НКО в США составила 1,51 трлн долл., а общие расходы – 1,45 трлн долл.; для сравнения номинальный ВВП в России в 2012 г. – 2,117 трлн долл.

Доходы НКО в США составили: 73% – от оказания услуг (в том числе по контрактам); 22% – пожертвования и правительственные гранты, 5% – остальные источники [NCCS, 2010]. Государственное финансирование является основным источником финансирования НКО в США, как и в России (с ее 36% – от местных, региональных и федеральных органов [Мониторинг.., 2012]).

Наибольший процент (21%) федеральных программ США ориентирован на услуги здравоохранения и сопутствующие социальные услуги [CFDA, 2013], что решает проблему разобщенности государственных гарантий по социальной помощи и здравоохранению.

Для оценки последствий различных видов государственной поддержки на деятельность НКО, работающих в здравоохранении, автор использовал данные независимой исследовательской некоммерческой организации «Институт города» [NCCS, 2012]. Было выделено шесть типов организаций: некоммерческие больницы (479), некоммерческие местные клиники (1309), НКО, оказывающие услуги на дому (1110), предоставляющие медсестринские услуги (289), оказывающие услуги пациентам и их семьям (623), оказывающие амбулаторные услуги и первую медицинскую помощь (1322). Чистый доход являлся зависимой переменной. Объясняющими переменными стали гранты, доходы от организации специальных мероприятий, доходы от инвестиционной деятельности, контракты, остальные источники. Доходы от организации специальных мероприятий включают преимущественно фандрайзинговые кампании.

Регрессии с детерминированными эффектами показали, что контракты и оказание услуг в рамках государственных программ являются значимой переменной почти во всех моделях (на уровне 1%), оказывающей отрицательное воздействие на чистый доход. На каждый заработанный доллар в рамках контрактов организация теряет порядка от 1 до 80 центов из остальных источников. Данный вывод подтверждает гипотезу о наличии эффекта *crowding-out* в НКО в здравоохранении в США.

Гранты, напротив, оказывают положительное влияние на чистый доход, особенно при большей локализации целевой аудитории (местные клиники, услуги медсестер, помощь семьям пациентов), низкой капиталоемкости услуг и низкой платежеспособности целевых групп населения (престарелые, дети).

Интерпретация полученных результатов может быть дополнена серией глубинных интервью, участниками которых в 2012 г. стали представите-

ли ряда федеральных регуляторов, НКО, а также независимых экспертов США.

Во-первых, эффект от контрактов – двойственный. С одной стороны, организации-бенефициары становятся более зависимыми от государственного финансирования, возникают тесные контакты между контролирующим агентом и принципалом, получающим деньги, что чревато возникновением патронажа и необъективного распределения ресурсов. С другой стороны, выстраивание подобных отношений ведет к снижению трансакционных издержек, связанных с поиском поставщика в случае продления контракта, накоплением опыта у данного поставщика, а главное с ростом доверия. Именно рост доверия, накопление открытого капитала (bridging capital) [Putnam, 1993] способствует снижению административных издержек как со стороны донора, который тратит меньше времени и средств на контроль и выездные проверки, так и со стороны бенефициара, который тратит меньше ресурсов на подготовку отчетности. Таким образом, кривая трансакционных издержек по времени будет иметь обратный *U*-образный вид.

Во-вторых, эффект от грантов может существенно различаться. Следует различать микрогранты, гранты и мегагранты. Мегагранты служат реализации крупных государственных задач и поэтому по своей сути могут быть классифицированы как контракты. Законодательная власть определяет суммы, которые профильное министерство может тратить по собственному усмотрению, и суммы с четким целевым значением. Эта последняя часть тратится по принципу контрактов. Обычные гранты наиболее распространены в компаниях по профилактике заболеваний, пропаганде здорового образа жизни, поддержке деятельности фондов местных сообществ, занимающихся социальными программами. Микрогранты по сути не относятся ни к контрактам, ни к грантам в принятой в докладе классификации. Микрогранты имеют характер поощрения и редко ставят целью реализацию каких-то конкретных задач. Зачастую микрогранты выделяются не государством, а частными донорами. Микрогрант может выдаваться в неденежной форме, как отличительный знак или ценный приз. Один из доноров отметил, что «секрет выстраивания успешных отношений между донором и бенефициаром заключается в том, что никогда не надо говорить бенефициару, чем ему надо заниматься и как. При этом размер поддержки не обязательно должен являться большим, суть – в соревновании. Победа – это символ. Моя основная задача – идентифицировать те инициативы, которые существуют».

В-третьих, здравоохранение США опирается на развитую сеть профессиональных объединений и ассоциаций (врачей, больниц, психологов и проч.). Ассоциации играют роль санитаров сектора и готовят рейтинги своих участников, занимаются лицензированием деятельности членов, саморегу-

лированием. Эксперты таких ассоциаций приглашаются государственными органами к выработке политики. Принадлежность к ассоциации может служить сигналом о добросовестности потенциального получателя государственных средств, а значит, снижать трансакционные издержки по поиску организации-бенефициара.

Выводы и рекомендации

Привлечение негосударственных организаций в здравоохранение может способствовать решению целого ряда задач современной системы российского здравоохранения.

Наличие готовности привлекать негосударственых поставщиков – позитивное явление, которое, однако, требует определения адекватных инструментов государственной поддержки.

Полученные выводы не являются строго апплицируемыми к российскому случаю, но могут рассматриваться как часть системы координат для оценки эффективности применения контрактной и грантовой систем в России. Так, выявленные негативные эффекты контрактов могут не подтвердиться в России. Российский некоммерческий сектор экономически слаб, находится на этапе становления, укоренения [Якобсон, Санович, 2009], а потому вряд ли может рассматриваться как отрасль для зарабатывания денег, т.е. риски эффектов снижены.

Учитывая историю становления сектора в США, в России первый этап государственной поддержки некоммерческих организаций и проектов в здравоохранении может заключаться в применении преимущественно грантовых схем, состоящих в выявлении успешных инициатив, их поддержке и тиражировании, а также поддержании проектов и задач, исходящих из частного сектора. Такой подход оправдан в условиях экономической и ресурсной слабости сектора и позволит консолидировать ресурсы организаций в условиях слабой развитости институтов. Второй этап с применением комбинированных схем прямого финансирования операционных затрат, грантов и контракта может позволить снизить административные и трансакционные издержки, а также способствовать распространению культуры такой поддержки в частный сектор. Так уже происходило в российской истории в случае государственной поддержки народных домов и последующего развития частного донорства (Lindenmeyr, 2013).

Иными словами, переход между этапами связан с переходом от задач «снизу» к задачам «сверху»: окрепшие НКО способны выполнять более широкий круг задач государственных и муниципальных органов власти на втором

этапе. При этом участие в конкурсе и заключение контракта может дополняться более жесткими процедурами контроля и требованиями отчетности. Подобная двухуровневая система дополнительной отчетности и привилегий описана в книге «Правовые основы функционирования некоммерческого сектора: проблемы, направления совершенствования» [Канишевская и др., 2009].

При этом каждое из направлений поддержки должно быть дополняющим к основной системе государственных гарантий медицинской и социальной помощи. Таким образом, некоммерческие организации и инициативы могут играть более существенную и разностороннюю роль как партнер государства в работе по модернизации и решению наиболее острых задач российской системы здравоохранения.

Литература

Вишневский А., Кузьминов Я., Шевский В. и др. Российское здравоохранение: как выйти из кризиса. Доклад ГУ ВШЭ. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006.

Данные рабочих встреч экспертной группы 16 «Развитие общественных институтов». Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. 2012.

Ефремов С.В. Оценка готовности региональных органов власти привлекать независимых поставщиков социальных услуг // Вопросы государственного и муниципального управления. 2013. № 1. С. 91–109.

Канишевская Н.В., Рудник Б.Л., Шишкин С.В., Якобсон Л.И. Правовые основы функционирования некоммерческого сектора: проблемы, направления совершенствования / под ред. Б.Л. Рудник, Л.И. Якобсон. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2009.

Мониторинг состояния гражданского общества Центра исследований гражданского общества и некоммерческого сектора НИУ ВШЭ за 2010, 2011 и 2012 годы, проводимый в рамках программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ.

Национальный Совет НКО в США. National Council of Nonprofits: <www.councilofnonprofits.org>.

Перцов Л. Государственное – негосударственным. Фонд «Институт экономики города». 2012. <http://www.nb-forum.ru/interesting/experts/gos-negos.html>

Справится ли государство в одиночку? О роли НКО в решении социальных проблем: доклад // XII Международ. науч. конф. НИУ ВШЭ по проблемам развития экономики и общества, Москва, 5–7 апреля 2011 г. / рук. проекта Л.И. Якобсон; М.: Изд. дом ВШЭ, 2011.

Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации. 2011.

Шевский В.И., Шейман И.М., Шишкин С.В. Модернизация российского здравоохранения: 2008–2020 гг. Концепция Государственного университета «Высшая школа экономики»: доклад ГУ ВШЭ. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2008.

Шишкин С.В., Шейман И.М. Российское здравоохранение: новые вызовы и новые задачи: доклад ГУ ВШЭ. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2009.

Якобсон Л.И., Санович С.В. Смена моделей российского третьего сектора: фаза импортозамещения // Общественные науки и современность. 2009. № 4. С. 21–34.

Austin J., Stevenson H., Wei-Skillern J. Social and Commercial Entrepreneurship: Same, Different, or Both? // Entrepreneurship Theory & Practice. 2006. Vol. 30 (1). P. 1–22.

Catalog of Federal Domestic Assistance 2013. <https://www.cfda.gov/>

Dart R. The Legitimacy of Social Enterprise // Nonprofit Management & Leadership. 2004. Vol. 14. P. 411–424.

Doumouras A., Gomez D., Haas B. et al. Comparing Methodologies for Evaluating Emergency Medical Services Ground Transport Access to Time-Critical Emergency Services: A Case Study Using Trauma Center Care. Academic Emergency Medicine [serial online]; 2010. Vol. 19 (9). P. E1099–E1108.

Elkington J., Hartigan P. The Power of Unreasonable People: How Social Entrepreneurs Create Markets That Change the World. Boston: Harvard Business Press, 2008.

Morris M., Coombes S., Schindehutte M., Allen J. Antecedents and Outcomes of Entrepreneurship in a Nonprofit Context: Theoretical and Empirical Insights // Journal of Leadership and Organizational Studies. 2007. Vol. 13 (4). P. 1–38.

National Center for Charitable Statistics Data-Web. 2010. <http://nccs.urban.org/>

National Center for Charitable Statistics. 2013. <http://nonprofitfundraisingsurvey.com/>

Putnam R. Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community. N.Y.: Simon and Schuster, 2000.

Roeger K.L., Blackwood A.S., Pettijohn S.L. The Nonprofit Almanac 2012. Washiton, D.C.: Urban Institute Press, 2012.

Salamon L.M. Partners in Public Service: Government-Nonprofit Relations in the Modern Welfare State. Johns Hopkins University Press, 1995.

Salamon L.M. (ed.) The Tools of Government. N. Y.: Oxford University Press, 2002.

Salamon L.M., Anheier H. Social Origins of Civil Society. 1998. Vol. 9 (3). P. 213–248.

Short J.C., Moss T.W., Lumpkin G.T. Research in Social Entrepreneurship: Past Contributions and Future Opportunities // Strategic Entrepreneurship Journal. 2009. Vol. 3. P. 161–194.

Short J.C., Moss T.W., Lumpkin G.T. Research in Social Entrepreneurship: Past Contributions and Future Opportunities // Strategic Entrepreneurship Journal. 2009. Vol. 3. P. 161–194.

Smith S.R. Nonprofits and Public Administration: Reconciling Performance Management and Citizen Engagement // American Review of Public Administration. 2010. P. 129–152.

Smith S.R., Lipsky M. Nonprofits for Hire: The Welfare State in the Age of Contracting. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1993.

Ф.Н Кадыров,
М.Т. Югай

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»

СТРАТЕГИЯ БЕЗУБЫТОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АВТОНОМНЫХ И БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ОТСУТСТВИЯ СУБСИДИАРНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ СОБСТВЕННИКА

Федеральный закон от 8 мая 2010 г. № 83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений» существенно поменял статус бюджетных учреждений. Теперь собственник не отвечает по обязательствам не только автономных, но и бюджетных учреждений.

В первую очередь, сами учреждения должны стремиться не допускать возникновения кредиторской задолженности. Эффективная хозяйственная деятельность, основанная на грамотном менеджменте, становится непременным условием работы автономных и бюджетных учреждений.

Однако возникновение кредиторской задолженности может быть связано и с внешними обстоятельствами (авариями и т.д.). Поэтому необходимо использовать легальные способы погашения возникшей кредиторской задолженности. При анализе законодательства в этой сфере обычно акцент делается на том, что собственник не обязан отвечать по обязательствам созданных им автономных и бюджетных учреждений. А вот вопрос, имеет ли право собственник погашать кредиторскую задолженность этих учреждений, обычно не исследуется. Между тем законодательного запрета на погашение собственником задолженности автономных и бюджетных учреждений нет.

В «Комплексных рекомендациях органам исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органам местного самоуправления по реализации Федерального закона от 8 мая 2010 г. № 83-ФЗ», разработанных Минфином России совместно с рядом министерств и ведомств в соответствии с поручением Правительства Российской Федерации от 16.10.2010 г. № СС-П16-7135, отмечается, что помимо субсидий на оказание услуг бюджетным и автономным учреждениям могут быть предоставлены субсидии на иные цели. В качестве примера таких субсидий прямо указаны субсидии на погашение кредиторской задолженности автономных и бюджетных учреждений.

Имеются варианты решения этой проблемы и в рамках системы обязательного медицинского страхования (ОМС). Правда, выделение средств непосредственно на цели погашения кредиторской задолженности в системе ОМС не предполагается. Однако имеются другие варианты, например, применение для конкретных учреждений повышающих коэффициентов к установленным тарифам. За счет дополнительно полученного дохода как раз и может быть погашена кредиторская задолженность.

Тем не менее очевидно, что подобная помощь – явление, скорее исключительное. Прежде всего, учреждениям следует рассчитывать на самих себя. При этом следует отметить, что автономные и бюджетные учреждения не только имеют право, но и обязаны привлекать дополнительные источники средств для погашения кредиторской задолженности. Такими источниками являются, в первую очередь, средства, полученные от осуществления учреждениями приносящей доходы деятельности (оказание платных медицинских услуг и т.д.).

В соответствии с действующим законодательством автономное учреждение отвечает по своим обязательствам всем находящимся у него на праве оперативного управления имуществом, за исключением недвижимого имущества и особо ценного движимого имущества, закрепленных за автономным учреждением собственником этого имущества или приобретенных автономным учреждением за счет выделенных таким собственником средств.

Бюджетное учреждение отвечает по своим обязательствам всем находящимся у него на праве оперативного управления имуществом, как закрепленным за бюджетным учреждением собственником имущества, так и приобретенным за счет доходов, полученных от приносящей доход деятельности, за исключением особо ценного движимого имущества, закрепленного за бюджетным учреждением собственником этого имущества или приобретенного бюджетным учреждением за счет выделенных собственником имущества бюджетного учреждения средств, а также недвижимого имущества.

Тем самым взыскания по долгам, возникшим в рамках бюджетного финансирования или в системе обязательного медицинского страхования, могут быть обращены как на доходы, полученные автономными и бюджетными учреждениями от осуществления ими приносящей доходы деятельности, так и на движимое имущество, приобретенное за счет средств, полученных от этой деятельности (а в отношении автономных учреждений еще и на соответствующее недвижимое имущество).

Безусловно, для учреждений – это вынужденная мера, реализуемая вопреки их воле, а для их учредителей – очень выигрышная, когда появляется возможность неявным образом переложить проблемы с недостаточным финансированием на сами учреждения. И это трудно ставить в вину учредителям (собственникам), так как они вправе определять «правила игры» для создаваемых ими учреждений. Что, впрочем, не снимает с учредителей и определенной ответственности – за обоснованную стратегию в этой сфере. Речь идет о том, что перекладывая часть ответственности за недостаток финансового обеспечения бесплатного предоставления гражданам медицинской помощи, учредитель должен обеспечить учреждениям возможность реального получения для этого средств. А это, в свою очередь, предполагает достаточно высокий либерализм в вопросах ценообразования на платные медицинские услуги (в идеале – предоставление права самостоятельного установления цен не только автономным учреждениям, но и бюджетным), достаточно высокий уровень рентабельности и т.д.

К сожалению, на практике чаще приходится сталкиваться с недальновидной политикой собственников, заключающейся в сдерживании цен, минимизации уровня рентабельности и т.д. Доходит до парадоксальных ситуаций: в «Порядке определения платы за оказание услуг (выполнение работ), относящихся к основным видам деятельности государственных бюджетных учреждений, находящихся в ведении ФМБА России, для граждан и юридических лиц», утвержденных приказом Федерального медико-биологического агентства от 30.08.2010 г. № 475 вообще не предусматривается включение в цены на платные услуги прибыли.

Так или иначе, создавать условия для безубыточной деятельности автономных и бюджетных учреждений должны и сами собственники. В частности, в ценах на платные медицинские услуги должен быть заложен достаточно высокий уровень рентабельности с тем, чтобы учреждения за счет прибыли при необходимости могли гасить кредиторскую задолженность, возникшую в связи с недостатком бюджетных средств или низким уровнем тарифов (подушевых нормативов) в системе ОМС, обеспечивать дополнительное финансирование расходов, связанных с бесплатным предоставлением гражданам медицинской помощи.

Это предполагает также достаточность уровня субсидий, выделяемых на выполнение государственного (муниципального) задания и/или тарифов (подушевых нормативов) в системе обязательного медицинского страхования.

Речь идет не только о финансовом обеспечении деятельности автономных и бюджетных учреждений, адекватном устанавливаемым заданиям. Следует предупредить возможные перекосы. В частности, необходимо, чтобы в рамках перехода на одноканальное финансирование в системе ОМС тарифы не приводили к разновыгодности для учреждений. Суть в том, что с 2013 г. в тарифы дополнительно включаются статьи, связанные с содержанием учреждений, в том числе коммунальные платежи, величина которых по учреждениям сильно колеблется. Единые тарифы не обеспечивают учета этих различий, поэтому для одних учреждений единые тарифы окажутся выгодными, а для других – убыточными. И если раньше возникшие в связи с подобными обстоятельствами долги учреждениям могли списать, то в условиях отсутствия субсидиарной ответственности собственника все это создает для учреждений большие проблемы.

На предотвращение кредиторской задолженности автономных и бюджетных учреждений должны быть направлены и усилия федеральных органов. Между тем ряд федеральных нормативных актов создает угрозу появления кредиторской задолженности у целых регионов. Речь, например, идет о постановлении Правительства Российской Федерации от 05.05.2012 г. № 462 «О порядке распределения, предоставления и расходования субвенций из бюджета Федерального фонда обязательного медицинского страхования бюджетам территориальных фондов обязательного медицинского страхования на осуществление переданных органам государственной власти субъектов Российской Федерации полномочий Российской Федерации в сфере обязательного медицинского страхования».

В соответствии с утвержденной данным постановлением методикой, размер субвенции, предоставляемой из бюджета Федерального фонда бюджету территориального фонда обязательного медицинского страхования соответствующего субъекта Российской Федерации зависит от таких основных показателей, как:

- общий размер субвенций, установленный в бюджете Федерального фонда на соответствующий финансовый год;
- численность застрахованного по обязательному медицинскому страхованию населения субъекта Российской Федерации;
- норматив финансового обеспечения базовой программы обязательного медицинского страхования, установленный в программе государствен-

ных гарантий бесплатного оказания гражданам Российской Федерации медицинской помощи на год, на который рассчитывается субвенция;

- коэффициент дифференциации для соответствующего субъекта Российской Федерации (который, в свою очередь, зависит от районного коэффициента к заработной плате и средневзвешенной процентной надбавки к заработной плате за стаж работы в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях, а также за работу в местностях с особыми климатическими условиями, которые установлены для территории соответствующего субъекта Российской Федерации; коэффициента уровня среднемесячной заработной платы соответствующего субъекта Российской Федерации и расчетного уровня индекса бюджетных расходов субъекта Российской Федерации).

Другими словами, общий объем субвенций, предоставляемых бюджетам территориальных фондов, определяется на основании численности застрахованных лиц, норматива финансового обеспечения базовой программы обязательного медицинского страхования и показателей, характеризующих сложившийся уровень заработной платы и общего уровня экономического развития региона. А климатические особенности регионов, продолжительность отопительного сезона и т.д. субвенции не учитывают. Между тем, как уже отмечалось, с 2013 г. в состав тарифа в системе ОМС включаются и коммунальные платежи, величина которых напрямую зависит от географического положения региона. Отсутствие учета данного фактора при распределении субвенций ставит в неравное положение южные и северные регионы и грозит кредиторской задолженностью для учреждений, расположенных в северных регионах.

Значительные риски таит в себе и повышение заработной платы работников здравоохранения в рамках внедрения эффективного контракта в соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 7.05.2012 г. № 597 «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики». Зачастую от учреждений требуют повышения заработной платы без соответствующего увеличения нормативов затрат на выполнение государственных (муниципальных) заданий, тарифов или подушевых нормативов в системе обязательного медицинского страхования, т.е. без увеличения финансирования. Это приводит либо к снижению расходов на медикаменты, питание пациентов и т.д. со всеми вытекающими негативными последствиями, либо к появлению кредиторской задолженности.

Таким образом, обеспечение безубыточной работы автономных и бюджетных учреждений – это забота и самих учреждений, и их учредителей, и государства в целом. Поэтому необходимо обеспечить согласованную стратегию на всех уровнях.

Литература

Александрова О.Ю, Габуева Л.А. и др. Правовые основы российского здравоохранения. Институциональная модель / под общ. ред. Л.А. Габуевой. М.: Изд. дом «Дело» РАНХиГС, 2012.

Стародубов В.И., Кадыров Ф.Н., Обухова О.В. О некоторых вопросах, связанных с переходом на одноканальное финансирование // Менеджер здравоохранения. 2012. № 11. С. 6–13.

Хайруллина И.С. Выбор типов учреждений здравоохранения: обоснование, возможности и угрозы / под ред. В.И. Стародубова. М.: Изд. дом «Менеджер здравоохранения», 2011.

Югай М.Т., Кадыров Ф.Н. Внедрение принципов корпоративного менеджмента в управление государственной больницей // Менеджер здравоохранения. 2012. № 9. С. 6–9.

Ю.А. Крашенинникова

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»

САМООПРЕДЕЛЕНИЕ И СОЦИАЛЬНЫЙ СТАТУС РОССИЙСКИХ ВРАЧЕЙ

Проблемы самоидентификации и статуса врачей обычно рассматриваются в научной литературе в категориях индивидуальной психологии, а приоритетное внимание уделяется вопросам удовлетворенности медицинских работников своим трудом, низкого социального статуса, профессиональной идентичности, приверженности групповым ценностям [Мамонова, 2008]. Значимыми также являются распространенные в профессиональном сообществе коллективные установки, ожидания и стереотипы о месте врачей в структуре общества и взаимоотношениях с государством, которые влияют и на индивидуальное самоопределение. Для их изучения небесполезным может оказаться анализ дискурса, в котором сами врачи говорят о текущей ситуации в своей профессиональной сфере.

Эмпирическую базу данной работы составили результаты экспертных интервью по вопросам организации профессионального медицинского сообщества в нашей стране[1]. Данные интервью проводились в 2010–2011 гг. в рамках исследовательского проекта «Система поддержания здоровья в современной России», реализованного при финансовой поддержке благотворительного фонда «Хамовники». Полученные суждения врачей были сопоставлены с результатами дискурс-анализа нормативных правовых актов и

[1] Основу эмпирической базы исследования составили 32 интервью. В них приняли участие представители шести регионов России (Москвы, Алтайского края, Новосибирской области, Пермского края, Санкт-Петербурга, Томской области). В качестве экспертов отбирались медики, имеющие достижения в научной и профессиональной деятельности, с опытом преподавания в медицинских вузах и/или административной работы. Шесть респондентов имели статус главных внештатных специалистов (экспертов) на уровне субъекта РФ, 15 – ученые степени доктора и кандидата медицинских наук, три – занимали руководящие позиции в профессиональных общественных объединениях. Были опрошены представители 17-ти различных медицинских специальностей. Работа с экспертами проходила по методике глубинного интервью. Эту же методику использовали с представителями первичного звена здравоохранения (руководителями и рядовыми сотрудниками центральных районных больниц); интервью проводились автором в рамках экспедиций проектно-учебной лаборатории муниципального управления НИУ ВШЭ в Костромской области, Алтайском и Пермском краях, Татарстане.

публичного обсуждения проблем здравоохранения в отечественных масс-медиа. На наш взгляд, использование качественных методов в данном случае позволяет обнаружить те факты, которые обычно остаются за рамками стандартизированных анкетных опросов, ограниченных формулировками вопросов. Количественные методы могут быть востребованы на более позднем этапе работы – для уточнения и верификации обнаруженных базовых установок.

Наиболее любопытный момент, который обнаружился в ходе проведенной работы, таков: на сегодняшний день в представлениях российских медиков о *должном* статусе своей профессиональной группы присутствуют две взаимоисключающие позиции. С одной стороны, это самоопределение как свободных профессионалов, и с другой – как людей, находящихся на государственной службе. Рассмотрим обе установки подробнее.

Исторически становление западной медицины происходило при оформлении врачевания как свободной профессии, которой присущи профессиональная автономия, самоуправление, а также личная ответственность за результат перед клиентом. В социологии профессий врачи нередко рассматриваются в качестве «эталонных» свободных профессионалов наряду с адвокатами и артистами [Мансуров, Юрченко, 2009]. Данный статус медиков и сегодня зафиксирован в законодательстве некоторых зарубежных стран. В СССР же врачи относились к социальной категории «служащих» или «советской интеллигенции», а их правовой статус не был обособлен законодательно. Как отмечают В.А. Мансуров и О.В. Юрченко, постсоветские рыночные реалии ситуацию не слишком изменили: «Внедрение рыночных механизмов в российскую медицину не способствовало увеличению властных ресурсов врачебной профессии. Англо-американский профессионализм, понимаемый как властная монополия профессионалов на рынке труда или в государственном секторе, по-прежнему несвойственен российским врачам» [Мансуров, Юрченко, 2005, с. 76].

В проведенных нами экспертных интервью лейтмотивом проходило сопоставление критикуемой российской действительности с неким идеальным образом организации труда врача. Этот собирательный идеал отражает специфические интересы врачебной деятельности, позволяющие отнести ее к категории свободных профессий. Попробуем его реконструировать.

1. Лечение людей характеризуется как сугубо интеллектуальная работа с пациентом, в которой нет места административным или социальным вопросам. В действительности же основная часть рабочего времени врача в государственной системе здравоохранения уходит не на исследование больного, а на заполнение многочисленных форм отчетности, выписку рецептов, больничных листов и т.п. Наиболее часто встречающийся в интервью

упрек в адрес государства – то, что «*стало больше бумажной, канцелярской работы*».

2. Особую роль играет коллективный разум медицинского сообщества. По отзывам респондентов, при выборе места работы ценится возможность экспертизы, консилиума, разбора сложных случаев вместе с более опытными коллегами. Такое общение необходимо для профессионального роста и психологического комфорта, поскольку предметный разговор возможен только с другим специалистом-медиком («*куда я еще свою боль, свое незнание могу понести?*»). Оно доступно в крупной клинике или в активно работающем научном обществе по медицинской специальности, т.е. большинство российских докторов его лишены.

3. В остальных случаях лечащий врач должен быть полностью самостоятелен в определении диагноза и выборе лечения. Иными словами, третья составляющая идеала работы доктора – независимость от любых немедицинских факторов, политических и финансовых (таких как ограничения по стоимости выписываемых льготных рецептов или наличие плана по госпитализации). Условиями свободы действий врача являются отсутствие жестких стандартов лечения, установленных в интересах государства и страховых компаний («*стандарт лишает врача свободы выбора, не дает ему возможности творчески мыслить*»); наличие всего необходимого оборудования и медикаментов; «плавающий» график приема пациентов, без установленных «сверху» временных ограничений на консультацию. Как раз всего этого, по мнению большинства респондентов, и лишен сегодня российский врач. Он зависим от вышестоящего начальства и скован требованиями со стороны чиновников, страховых компаний, власти в целом.

4. Критерий успешности работы врача – исключительно профессиональный («*помогло больному лечение или нет*»). Это распространяется и на медицинские учреждения. Успешной в медицинской среде признается та клиника, где помогают пациентам, которых не могли вылечить в других местах. Участники интервью подчеркивали, что сам пациент не способен адекватно оценить эффективность работы лечащего врача, поскольку для него важнее такие субъективные факторы, как комфорт, вежливое обращение, отсутствие боли («*пациент хочет, чтобы ему было хорошо на душе*»). Таким образом, оценка качества во врачебной деятельности может быть только со стороны самого медицинского сообщества. Сегодня же, по мнению экспертов, доктора оценивают некомпетентные чиновники, страховые компании и безграмотные журналисты.

5. Важную роль в идеальных условиях труда играет объем работы: пациентов должно быть не много и не мало, причем они должны быть максимально доступны для врача. Большой поток больных, который образуется из-за

дефицита врачебных кадров в лечебных учреждениях, приводит к профессиональному выгоранию и снижению качества работы. К профессиональной деградации ведет и уменьшение медицинской практики, что в общем-то неизбежно происходит в государственной системе здравоохранения вне крупных городов. Как отмечали эксперты, одна из причин непривлекательности работы для врача на селе состоит в том, что он не может там реализовать свой профессиональный потенциал из-за отсутствия всего необходимого оборудования, а также однообразия и малого количества случаев болезни (*«На селе все сложные случаи, на которых врач обычно учится, “уходят в город”. Навыки теряются, искусство клиники уходит»*). Поэтому и стационар как место работы для большинства врачей предпочтительнее поликлиники. В нем легче контролировать пациента, больше интересных и сложных случаев, наконец, условия стационара «*способствуют концентрации хороших врачей*».

6. Управленческая иерархия в медицинской среде в идеале является меритократической: управлять врачом может лишь тот, кто более компетентен и профессионален. Власть, основанная на знании и опыте, предполагает, что нельзя быть руководителем в медицине, если ты не прошел снизу всех ступенек управления («*Ты не имеешь права спрашивать с меня то, чего не знаешь и не умеешь делать сам*»). Здесь не работает идея молодых эффективных менеджеров. Напротив, важна преемственность, возможность получить вовремя дельный совет. Однако эти принципы, по мнению врачей, повсеместно нарушаются из-за позиции государства: медициной управляют «*бухгалтеры*».

7. Наконец, занятие врачеванием предполагает особые отношения в медицинском учреждении. Для него необходимы корпоративная солидарность и высокий правовой статус врача, защищающий его от произвола со стороны работодателей. В экспертных интервью звучала мысль о том, что рядовые российские врачи сегодня находятся в бесправном состоянии («*как крепостные*»). Врача без его воли могут перевести на другой участок работы или назначить дежурство, он всегда находится под угрозой увольнения. Правовое и имущественное неравенство внутри медицинского сообщества усиливается новой системой оплаты труда, которая «*заставляет врачей пресмыкаться перед заведующими отделениями и главврачами*». Корпоративные механизмы защиты врачей (советы главных врачей, медицинские ассоциации, профсоюзы) практически бездействуют.

В целом респонденты формулируют отношение к происходящему в российском здравоохранении через призму соответствия профессиональной деятельности критериям свободной профессии с особыми «правилами игры» и высоким уровнем саморегулирования. Существующие проблемы они связывают с несоблюдением данных критериев, обязательных для сохранения врачевания как особого рода занятий. Можно предположить, что это пред-

ставление о должном является важным фактором, структурирующим восприятие места своей профессиональной группы в российском обществе и ее взаимоотношения с государством.

Другая грань самоидентификации большинства российских врачей связана с представлением о том, что *по факту* они состоят *на службе* у государства. Это находит отражение в профессиональном медицинском языке, где важное место занимает понятие «служба». Оно используется применительно к организации работы врачей отдельных медицинских специальностей и сети специализированных учреждений (например: терапевтическая, онкологическая, хирургическая служба, служба родовспоможения).

Анализ медийного пространства показывает, что употребление этого слова весьма широкое, но вкладываемое в него содержание различается в значительной мере. В общероссийских масштабах понятие «служба» используется для обозначения сети учреждений и мер по борьбе с заболеваниями различных профилей. В отношении одной специальности в отдельной клинике говорят о службе, объединяющей несколько отделений стационара и амбулаторный прием. Иногда речь идет даже о медпункте в школе.

Понимание того, в какой службе ты работаешь – важный элемент корпоративной самоидентификации врача, своего рода корпоративный маркер. «*Наша фтизиатрическая служба – очень дружная*», – с гордостью говорит один из респондентов. Нередко представление своего коллектива и места работы как «службы» становится способом повысить его значимость и маркетинговую привлекательность для клиентов[2].

Вместе с тем понятие «служба» в профессиональном медицинском дискурсе имеет глубокий идейный смысл. В нем заложен скрытый элемент героизации деятельности медиков, ведущих борьбу против конкретных недугов в интересах общества и государства. По выражению одного из респондентов, использование термина «служба» означает, что в данном случае медики не просто частным образом лечат людей (оказывают медицинские услуги), а решают задачи общественного здравоохранения.

Однако в нормативных актах, регламентирующих работу отдельных медицинских служб (т.е. систем организации специализированной медицинской помощи по отдельным направлениям), само слово «служба» встречается довольно редко. Обычно в документах говорится о «мерах по улучшению оказания медицинской помощи» или «организации медицинской помощи».

---

[2] Например: «За сохранением и укреплением здоровья наших детей в частной московской школе и платном детском саду “Эрудит” неусыпно следит медицинская служба, в которую входят высоко квалифицированные медицинские работники». См.: < http://www.erudite.ru/structure/medservice.php>.

Определения «службы» применительно к медицине в целом нет ни в российском, ни в советском законодательстве[3]. Также отсутствует оно в толковых словарях и в энциклопедиях советского периода, например, в Большой медицинской энциклопедии[4]. Если этот термин и упоминается в каких-то распорядительных документах, то чаще в локальных актах, вскользь, в качестве заимствования из медицинского дискурса. На наш взгляд, это означает, что в государственном дискурсе работа медиков не рассматривалась и не рассматривается как вид службы по аналогии с гражданской или военной службой.

Вместе с тем российские медики формируют ожидания от работы и требования к основному работодателю (государству) как люди, находящиеся на службе, а не как свободные профессионалы. Именно с этим, на наш взгляд, связаны претензии врачей по поводу низкой заработной платы и социальных льгот. Сильно упрощая, можно сказать, что в представлениях медицинского сообщества существующий уровень оплаты труда является несправедливым потому, что не соответствует значимости задач борьбы за здоровье нации, которые решают врачи в интересах государства.

Обе описанные выше установки представлены в публичном пространстве. Работа в качестве свободного профессионала сегодня является одним из основных лозунгов профессиональных объединений и общественных инициатив по защите прав врачей. Так, в ноябре 2011 г. Пироговское движение врачей России на VIII Всероссийском съезде приняло декларацию, в которой медики в одностороннем порядке объявили себя представителями «свободной профессии» [Декларация..., 2011]. Еще более категоричная позиция представлена в «Декларации независимости российских врачей», появившейся в августе 2012 г. в Интернете. Текст декларации был предложен для обсуждения в профессиональном сообществе врачами Тарусской больницы М. Осиповым и А. Охотиным. В то же время работники скорой помощи, например, выдвигают предложения приравнять их по статусу к лицам, находящимся на военной службе. Они требуют принятия федерального закона «О скорой медицинской помощи» (по аналогии с законами «О статусе военнослужащих» и «Об аварийно-спасательных службах и статусе спасателей») и добиваются особых прав и преференций, в том числе «социальных

---

[3] Официально это определение употребляется только в отношении военной медицины («медицинская служба Вооруженных Сил РФ») и медицинских учреждений для иных видов служб, приравненных к военной (МВД, ФСБ, МЧС и др.).

[4] «Малая медицинская энциклопедия» указывала лишь, что «в отдельных ведомствах и отраслях народного хозяйства (вооруженных сил, железнодорожного, морского, авиационного транспорта и др.) существуют ведомственные медико-санитарные службы» [ММЭ, 1966, с. 930].

гарантий (жилье, льготное пенсионное обеспечение, режим труда и отдыха), аналогичных таковым в законах о военнослужащих и спасателях» [Открытое письмо..., 2011]. В резолюции же Всероссийского общественного форума медицинских работников, организованного в мае 2012 г. Национальной медицинской палатой, сочетаются требования, основанные на противоположных установках. Задачи по развитию саморегулирования профессиональной деятельности медицинских работников в документе соседствуют с обширным списком необходимых мер по гарантированному повышению оплаты труда и социальной поддержке врачей, которые должно обеспечить государство [Резолюция, 2012].

Внутреннее противоречие в определении места своей профессиональной группы в структуре общества, проявляющееся в массовом сознании российских врачей, скорее всего, обусловлено традициями государственного регулирования медицины в нашей стране. На наш взгляд, оно также является закономерным препятствием на пути управленческого проектирования, направленного на повышение эффективности системы здравоохранения. В то время как медицинское сообщество стремится примирить два противоположных идеала – свободного профессионала и государственного служащего, государство относит врачей в третью категорию – бюджетников, обслуживающих выполнение государственных социальных обязательств, и ведет себя с ними как с наемными работниками, увязывая повышение зарплат с улучшением качества медицинского обслуживания населения. Когда стороны говорят на разных языках, диалога не получается.

Литература

Декларация врачей России. Принято за основу на VIII (XXIV) Всероссийском Пироговском съезде врачей. М., 2011. 28 октября [Электронный ресурс]. Официальный сайт Российской медицинской ассоциации: <http://www.rmass.ru/publ/info/Deklaracia>.

Декларация независимости российских врачей [Электронный ресурс]. <http://www.rusmedic.org>

Малая медицинская энциклопедия (ММЭ). Т. 3. М.: Советская энциклопедия, 1966.

Мамонова О.Н. Профессиональная самоидентификация российских врачей: вызовы времени и перспективы // Поиск: Политика. Обществоведение. Искусство. Социология. Культура. 2008. № 4 (20). С. 48–66.

Мансуров В.А., Юрченко О.В. Перспективы профессионализации российских врачей в реформирующемся обществе // Социологические исследования. 2005. № 1. С. 66–77.

Мансуров В.А., Юрченко О.В. Социология профессий. История, методология и практика исследований // Социологические исследования. 2009. № 8. С. 36–46.

Открытое письмо президенту от работников скорой медицинской помощи (создано 04.03.2011) // Sborgolosov.ru [Электронный ресурс]. <http://www.sborgolosov.ru/viewtext.php?voite=371>

Резолюция Всероссийского общественного форума медицинских работников (18–19 мая 2012 года) [Электронный ресурс]. Официальный сайт НП «Национальная медицинская палата»: <http://www.nacmedpalata.ru/?action=show&id=8013>.

Е.В. Селезнева

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»

ГОТОВНОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ К УЧАСТИЮ В ОПЛАТЕ МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩИ

В 1990-е годы в результате сокращения государственного финансирования здравоохранения наблюдалось замещение бюджетных средств расходами населения. Несмотря на увеличение государственных расходов на здравоохранение в 2000-е годы, объем частных расходов, а также количество плативших за лечение (официально и неофициально) продолжают увеличиваться. В данной ситуации предлагается введение соплатежей населения при получении отдельных видов медицинской помощи, не являющихся общераспространенными, прежде всего связанных с инновационными методами лечения [Стратегия–2020]. Данная мера, с одной стороны, позволила бы увеличить финансирование оказания медицинской помощи и повысить доступность рассматриваемых методов лечения. С другой стороны, в отличие от прямой полной оплаты стоимости и неформальных платежей, механизм соплатежа позволил бы контролировать величину расходов пациента на лечение.

Насколько данная альтернатива будет поддержана населением? Проблема отношения населения к развитию практик оплаты медицинских услуг освещена в ряде работ [Алексунин, Митьков, 2006; Пиетиля и др., 2007; Шишкин, 2003; Шишкин и др., 2008]. 1990–2000-е годы характеризуются постепенным отходом от позиции, согласно которой медицинская помощь должна быть бесплатной. При этом глубокий анализ факторов, определяющих позитивное или негативное отношение к платным медицинским услугам, не проводили. Отношение российских пациентов к перспективе введения такой формы, как соплатежи, не оценивалось.

Задачи данной работы:

- Анализ факторов, определяющих отношение населения к различным видам участия населения в оплате медицинской помощи.
- Выявление групп населения, поддерживающих введение соплатежей.

Эмпирической базой исследования являются данные опроса населения по вопросам здорового образа жизни, охраны здоровья, проведенного

Аналитическим центром Юрия Левады по заказу Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» в 2011 г. Участников опроса спрашивали о предпочтительном варианте участия населения в оплате медицинской помощи и об их согласии вносить соплатежи при получении лечения по инновационным методам. Опрос Левада-Центра репрезентирует население России в возрасте старше 14 лет.

Указанные задачи были реализованы с помощью дискриминантного анализа. Было протестировано влияние таких факторов, определяющих отношение населения к участию в оплате, как:

- социально-демографические характеристики респондента (пол, возраст, уровень образования, место жительства – тип населенного пункта, семейного положения, состав семьи – проживают ли с респондентом дети в возрасте до 15 лет);
- характеристики занятости (имеет ли работу, рабочая нагрузка на основной и дополнительных работах, величина заработка на основной и дополнительных работах);
- среднедушевой доход в домохозяйстве респондента;
- состояние здоровья респондента (самооценка здоровья, наличие хронических заболеваний, наличие инвалидности);
- поведение респондента по поддержанию собственного здоровья (обращается ли за профилактическими осмотрами, в какой степени следует правилам здорового образа жизни: правильно питается, занимается спортом, достаточно отдыхает; курит ли в данный момент, злоупотребляет ли алкоголем).

Результаты проведенного анализа

Предпочтительная форма участия в оплате медицинской помощи

Респондентам было предложено выбрать предпочтительный вариант участия в оплате медицинской помощи (рис. 1). Лишь 9,7% населения фактически одобрили введение соплатежей для всего населения, выбрав в качестве наиболее предпочтительного варианта участия в оплате необходимость доплачивать небольшие суммы денег при получении всех видов услуг. Около половины населения (45,1%) согласно получать бесплатно лишь некоторые медицинские услуги, оплачивая получение прочих по приобретенному страховому полису или в кассу медицинского учреждения. Что бесплатные медицинские услуги должны получать только бедные, считают 23,8% опрошенных, более состоятельные пациенты должны будут оплачивать лечение.

При этом 21,4% респондентов устраивают существующие принципы оплаты, которые не исключают неформальных платежей.

Рис. 1. Предпочтительный вариант участия населения в оплате медицинской помощи – мнение участников опроса

Согласно дискриминантному анализу позиция респондентов относительно предпочтительного варианта участия в оплате определяется тремя дискриминантными функциями (табл. 1). Первый фактор, на который приходится более половины дисперсии, объясняемой моделью, связан с местом проживания респондента – типом населенного пункта. Второй фактор, объясняющий еще около трети дисперсии, коррелирует, с одной стороны, с характеристиками занятости респондента (наличием работы, трудовой нагрузкой, величиной трудовых доходов), отсутствием серьезных проблем со здоровьем и трудоспособным возрастом, а с другой стороны, со стремлением укреплять собственное здоровье. Третья дискриминантная функция объясняет лишь 13,5% дисперсии и коррелирует с тремя переменными: проживанием в средних и малых городах, количеством хронических заболеваний и числом детей в семье (их отсутствием).

Самым сильным из рассматриваемых факторов, определяющим выбор того или иного варианта участия в оплате, является тип населенного пункта,

Таблица 1. Структурная матрица для классификации по предпочтительному варианту участия в оплате

Параметр	Функция		
	Место жительства (доступность медицинской помощи)	Активность на рынке труда и отношение к здоровью	Прочее
Тип населенного пункта: Москва и Санкт-Петербург	**–0,809**	0,327	–0,246
Тип населенного пункта: большие города (от 300 тыс.)	**0,426**	–0,173	–0,150
Трудовой доход (основная работа и приработки)	–0,005	**0,713**	–0,017
Наличие работы	0,072	**0,519**	0,154
Среднедушевой доход в ДХ	–0,060	**0,447**	–0,239
Возраст: трудоспособный	0,302	**0,432**	–0,412
Самооценка здоровья: плохое и очень плохое	–0,198	**–0,377**	0,224
Возраст: количество полных лет	–0,267	**–0,335**	0,300
Рабочая нагрузка (ч в неделю) на основной и дополнительной работе	0,100	**0,330**	0,158
Тип населенного пункта: село	–0,096	**–0,300**	–0,286
Старается проходить обследования независимо от проблем со здоровьем	0,252	**0,287**	0,025
Мероприятия для поддержания здоровья*	0,095	**0,274**	0,209
Тип населенного пункта: средние и малые города (менее 300 тыс.)	0,208	0,214	**0,532**
Количество хронических заболеваний	–0,141	–0,218	**0,420**
Количество детей до 15 лет, проживающих совместно	0,229	0,116	**–0,256**
Процент дисперсии, объясняемый функцией	57,4	29,1	13,5

* Количество выбранных альтернатив к вопросу:
Что из перечисленного вы делали за последние 12 месяцев для сохранения и поддержания своего здоровья и самочувствия, не считая лечения?
1. Старался следить за своим весом, не переедать.
2. Использовал диету для похудения, диету по показаниям врача.
3. Принимал витамины, минеральные вещества, биологически активные добавки.
4. Самостоятельно занимался физкультурой, бегал, ходил на лыжах, ездил на велосипеде и проч.
5. Ходил на фитнес-занятия, на занятия в спортивные группы, ходил заниматься в спортзал, на тренажеры, в бассейн и проч.
6. Принимал контрастный душ, обливался, закаливался и проч.
7. Гулял, бывал на свежем воздухе.
8. Старался больше отдыхать, не перенапрягаться, избегать стрессов.
9. Ездил в санаторий, профилакторий.

в котором проживает респондент. По данному параметру наиболее значительно выделяются жители Москвы, Санкт-Петербурга и больших городов (с населением более 300 тыс.). Именно последние чаще поддерживают введение соплатежей, в то время как жители двух столиц отличаются от прочего населения страны приверженностью к существующим формам участия, в том числе неформальным платежам (табл. 2).

За сохранение существующей ситуации с неформальными платежами также высказались респонденты с относительно более высокими доходами (среднее значение доходов среди сторонников данной позиции выше), а также люди, у которых меньше детей либо они с большей вероятностью их не имеют. По-видимому, создавшаяся в российском здравоохранении ситуация в меньшей степени беспокоит состоятельных граждан, уверенных в своей способности понести любые расходы на лечение, а также жителей двух столиц, в которых развитый рынок платных медицинских услуг увеличивает доступность медицинской помощи.

Респонденты, активно вовлеченные в трудовую деятельность (занятые, имеющие высокую трудовую нагрузку и крупные заработки), а также проявляющие заботу о здоровье, готовы оплачивать отдельные виды медицинских услуг. Осознание возможных убытков в результате потери трудоспособности заставляет их вкладывать средства в профилактические меры, а также доплачивать за получение некоторых медицинских услуг. С одной стороны, данный факт свидетельствует о том, что в российском обществе появилась группа людей, принявших необходимость расходовать личные средства на поддержание своего здоровья. С другой стороны, сторонники данной позиции не готовы доплачивать за абсолютно все услуги даже небольшие суммы, как того требуют соплатежи.

Немногочисленных же сторонников введения соплатежей для всех пациентов отличает относительно молодой возраст, отсутствие проблем со здоровьем, а также желание его укреплять. По-видимому, это люди, редко контактирующие с системой здравоохранения, для которых «риск» внесения соплатежей невелик.

За освобождение от оплаты медицинской помощи бедных, как и следовало ожидать, высказываются люди с низкими доходами, с большей вероятностью не имеющие работы. Кроме того, сторонников данной позиции отличает старший возраст и худшее состояние здоровья.

Таблица 2. Средние значения независимых переменных в группах населения с различной позицией относительно предпочтительной формы участия в оплате*

Параметр	*Все должны доплачивать* небольшие суммы за любую медицинскую услугу через кассу	Государство будет предоставлять *бесплатно всем гражданам лишь отдельные виды* медицинских услуг	Государство будет предоставлять *бесплатно* все виды медицинских услуг *только бедным*	Оставить *все как есть*, и пусть пациенты доплачивают неформально медицинским работникам
Тип населенного пункта: Москва и Санкт-Петербург	0,04	0,08	0,08	**0,22**
Тип населенного пункта: большие города (от 300 тыс.)	**0,33**	0,26	0,25	0,17
Старается проходить обследования независимо от проблем со здоровьем	0,44	**0,46**	0,38	0,38
Имеет работу	0,52	**0,60**	0,50	0,56
Возраст: трудоспособный	**0,79**	0,75	0,65	0,69
Среднедушевой доход ДХ	10 909	11 205	9 729	**11 511**
Тип населенного пункта: средние и малые города (менее 300 тыс.)	0,34	**0,45**	0,40	0,35
Количество детей до 15 лет, проживающих совместно	**0,51**	0,44	0,37	0,36
Рабочая нагрузка (ч в неделю) на основной и дополнительной работе	23,61	**26,56**	23,24	24,38
Самооценка здоровья: плохое и очень плохое	0,14	0,15	**0,22**	0,19
Возраст: полных лет	42,84	43,97	**47,24**	46,35
Мероприятия для поддержания здоровья	1,60	**1,78**	1,62	1,65
Трудовой доход (основная работа и приработки)	8 898	**10 971**	7 626	10 563
Количество видов хронических заболеваний	0,58	0,69	0,82	0,74

* Независимые переменные выстроены в порядке силы влияния.

Отношение к введению соплатежей за инновационные методы лечения

Значительно больший процент опрошенных поддержал идею соплатежей при обращении за инновационными методами лечения при условии, что остальная помощь останется бесплатной для всех, а бедные будут освобождены от соплатежей обоих типов. За введение данной модели с той или иной степенью уверенности высказались 54% респондентов (рис. 2).

Рис. 2. Распределение ответов на вопрос: «согласились бы вы с тем, что за лечение по новым технологиям всем, кроме бедных, придется доплачивать, но стандартная медицинская помощь останется бесплатной для всех?»

Дискриминантный анализ принадлежности к одной из двух групп «определенно или скорее согласились бы с введением таких соплатежей» и «определенно или скорее *не* согласились бы» позволил получить одну дискриминантную функцию (табл. 3). Согласно функции, наиболее значительным фактором, определяющим отношение к введению соплатежей за лечение по новым технологиям, является тип населенного пункта. Следующие по силе влияния параметры – это образование респондента, а также показатели здорового образа жизни.

Различия средних значений независимых переменных в группах респондентов с разными позициями (табл. 4) свидетельствуют о том, что жители больших городов, в том числе Москвы и Санкт-Петербурга, чаще высказываются против соплатежей за лечение по инновационным технологиям, жители средних и малых городов – чаще за. По-видимому, жители мелких населенных пунктов чаще сталкиваются с недоступностью новых технологий лечения и видят в поддерживаемых ими соплатежах меру, которая позволила бы увеличить доступность инновационных методик лечения.

У пациентов с более высоким уровнем образования, а также у тех, кто больше заботится о своем здоровье, идея соплатежей за лечение по новым технологиям получила бóльшую поддержку.

Таблица 3. Нормированные коэффициенты дискриминантной функции, классифицирующей респондентов по отношению к введению соплатежей за инновационные методы лечения

Параметр	Коэффициент
Тип населенного пункта: большие города (от 300 тыс.)	0,872
Тип населенного пункта: Москва и Санкт-Петербург	0,767
Тип населенного пункта: средние и малые города (менее 300 тыс.)	0,541
Образование: ниже среднего	0,430
Образование: среднее	0,425
Курит	0,344
Образование: начальное и среднее профессиональное	0,138
Злоупотребление алкоголем*	0,037
Старается проходить обследования независимо от проблем со здоровьем	–0,236

* Употребляет какие-либо из перечисленных в анкете спиртных напитков несколько раз в неделю.

Таблица 4. Средние значения независимых переменных в группах населения с различным отношением к перспективе введения соплатежей за инновационные методы лечения

Параметр	Определенно, скорее, согласились бы	Определенно, скорее, не согласились бы
Тип населенного пункта: большие города (от 300 тыс.)	0,24	0,28
Тип населенного пункта: Москва и Санкт-Петербург	0,09	0,12
Тип населенного пункта: средние и малые города (менее 300 тыс.)	0,41	0,40
Образование: ниже среднего	0,15	0,17
Образование: среднее	0,14	0,16
Курит	0,29	0,34
Образование: начальное и среднее профессиональное	0,50	0,48
Злоупотребление алкоголем	0,07	0,08
Старается проходить обследования независимо от проблем со здоровьем	0,43	0,39

Таким образом, платежи при обращении за инновационными методами лечения находят бóльшую поддержку у тех групп населения, которые при лечении столкнулись с недоступностью новых технологий или проявляют больший интерес к проблемам собственного здоровья и методам их решения. При этом пациент, имеющий проблемы со здоровьем и возможность заплатить, не является активным сторонником введения соплатежей за использование новых медицинских технологий, возможно, не чувствуя, что это повысит их доступность.

Проведенный анализ показал, что рассматриваемые факторы объясняют отношение населения к формам участия в оплате не в полной мере. Предсказательная сила описанных эмпирических моделей невелика. Модель предпочтительной формы участия в оплате правильно прогнозирует позицию лишь 35% респондентов. Отношение населения к введению соплатежей за инновационные методы лечения указывается моделью в 53% случаев. На наш взгляд, изучение проблемы должно быть дополнено оценкой влияния доступности медицинской помощи для больного на поддержку им идеи соплатежей. Именно этот фактор может скрываться за выявленными различиями в ответах жителей населенных пунктов различного типа. Включение данных параметров может увеличить предсказательную силу моделей.

Основные выводы

Менее 10% опрошенных поддерживают введение соплатежей для всех групп населения. Данную форму участия в оплате чаще разделяют люди с меньшим спросом на медицинскую помощь. Значительно большую поддержку населения могут получить соплатежи за лечение по новым медицинским технологиям (уже готовы поддержать половина населения).

Основной фактор, определяющий отношение населения к соплатежам, – тип населенного пункта, по-видимому, являющийся индикатором различий в доступности медицинской помощи.

Пациенты со значительными издержками потери трудоспособности с большим вниманием относятся к своему здоровью и чаще готовы доплачивать при получении медицинской помощи, предоставляемой в настоящей момент бесплатно. Однако они готовы поддержать введение соплатежей лишь для отдельных видов медицинской помощи, возможно, менее доступных, с их точки зрения.

Необходимо протестировать модели с бóльшим количеством независимых переменных, добавив в число предикторов показатели потребления медицинской помощи и доступности медицинских услуг.

Литература

Алексунин В.А., Митьков С.А. Социальные аспекты платных медицинских услуг // Социологические исследования. 2006. № 5. С. 72–75.

Пиетиля И., *Дворянчикова А.П., Шилова Л.С.* Российское здравоохранение: ожидания населения // Социологические исследования. 2007. № 5. С. 81–87.

Стратегия-2020: Новая модель роста – новая социальная политика. Итоговый доклад о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально-экономической стратегии России на период до 2020 года. <http://2020strategy.ru/data/2012/03/14/1214585998/1itog.pdf>

Шишкин С.В. Формальные и неформальные правила оплаты медицинской помощи // Мир России. 2003. № 3. С. 104–129.

Шишкин С.В., Бондаренко Н.В., Бурдяк А.Я. и др. Доступность медицинской помощи для населения России // Российское здравоохранения: мотивация врачей и общественная доступность / отв. ред. С.В. Шишкин. М.: НИСП, 2008.

Е.А. Тарасенко

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»

MEDICINE 2.0: ПОТЕНЦИАЛ СОЦИАЛЬНЫХ МЕДИА ДЛЯ ПРОДВИЖЕНИЯ ЗДОРОВОГО ОБРАЗА ЖИЗНИ И САМОМЕНЕДЖМЕНТА ХРОНИЧЕСКИХ ЗАБОЛЕВАНИЙ

В современной России социальные медиа являются мощнейшей интернет-коммуникационной площадкой, объединяющей миллионы людей. Так, по данным TNS, в 2011 г. средняя суточная российская аудитория Facebook составляла 1,6 млн посетителей в сутки, тогда как у ВКонтакте в 8 раз больше – 13 млн человек [Facebook.., 2011]. В 2012 г. среднесуточная аудитория Facebook составила 13,9 млн человек, в ВКонтакте – 40 млн человек. Можно сказать, что ВКонтакте для молодежи стал своеобразным «Интернетом в Интернете» , из которого ей не хочется уходить на внешние интернет-ресурсы.

Новый формат коммуникаций в социальных сетях порождает новые возможности для врачебного сообщества для активного продвижения здорового образа жизни, wellness-коучинга и коучинга по самоменеджменту хронических заболеваний, что способствует поддержанию и восстановлению здоровья и профилактике заболеваний среди населения. Под wellness-коучингом понимаются индивидуализированные, регулярные мотивационные сессии с применением принципов и методов профессионального коучинга и психологического консультирования для изменения поведения и образа жизни с целью улучшения общего самочувствия и обретения более высокого уровня здоровья и качества жизни. В Кодексе врачебной этики Российской Федерации, одобренном Всероссийским Пироговским съездом врачей 7 июня 1997 г., как раз указано, что главной целью профессиональной деятельности врача является «сохранение жизни человека, профилактика заболеваний и восстановление здоровья» [Кодекс врачебной этики.., 1997].

Продвижение здорового образа жизни в социальных медиа означает коммуникативную интервенцию медицинских профессионалов, направленную на изменение поведения пользователей социальных сетей: укрепление или

поддержание здоровья и профилактику заболеваний. Составляющими здорового образа жизни человека являются физическая активность, рациональное питание, достижение и поддержание оптимального веса и физической формы, преодоление стресса, совладание с психологическими нагрузками, отказ от вредных привычек, физическое и психическое здоровье, профилактика кардиологических заболеваний, регулярная диагностика на наличие онкологических заболеваний молочной железы, шейки матки, кожи и т.п. Wellness-коучинг, профилактика заболеваний и коучинг по самоменеджменту нормализации общего самочувствия и хронических заболеваний, борьба с вредными привычками в социальных медиа помогают снизить нагрузку на лечебно-профилактические учреждения. Согласно данным статистики, от 60 до 65% российских мужчин и от 17 до 25% женщин являются активными курильщиками [Глобальный опрос.., 2009]. Примерно треть российских подростков имела опыт курения или курит регулярно [Фонд «Общественное мнение», 2012]. Также взрослый человек в России в среднем выпивает около 10 литров алкоголя в год. Как результат, сердечно-сосудистые заболевания, инсульт и диабет входят в двадцатку основных заболеваний, от которых умирает население России. Однако эти заболевания можно предотвращать, если медицинское сообщество будет более активно заниматься их профилактикой и мотивировать население к личной ответственности за свое здоровье и здоровье близких.

До сих пор российскими учеными не проводилось научных исследований особенностей, проблем и перспектив коммуникаций с целью продвижения здорового образа жизни и коучинга по самоменеджменту хронических заболеваний в русскоязычных социальных сетях Интернет. Также пока еще не разработаны как российскими, так и зарубежными учеными теоретические модели интервенции медицинских профессионалов для изменения поведения и образа жизни пациентов в социальных сетях. Однако уже появились первые научные работы западных исследователей, доказывающие позитивное влияние интернет-коммуникации по продвижению здорового образа жизни в социальных медиа на самоэффективность пациентов в нормализации общего самочувствия, изменение их пищевых привычек и усиление физической активности и т.п. [Thompson et al., 2009]. По мнению зарубежных ученых, по сравнению с традиционными подходами по продвижению здорового образа жизни, новые интернет-технологии в качестве каналов коммуникации с пациентами более привлекательны, потому что:

1) требуют меньших финансовых затрат на создание сервисов, контента, администрирование;

2) способны дать рекомендации об укреплении и о поддержании здоровья в более индивидуализированной, динамичной, интерактивной, доступной и в то же время более стандартизированной, удобной для пациента манере;

3) позволяют активно использовать широкий спектр технологий мультимедиа (объединение видео-, аудио-, флеш-мультипликации, графики, фото), потенциал социальных игр и проч. [Buller, Floyd, 2012; Fjeldsoe et al., 2009; Noar et al., 2009; Scott-Sheldon, Johnson, Carey, 2008; Strecher, 2007; Murray et al., 2005; Fotheringham et al., 2000].

Также по мнению западных ученых, продвижение здорового образа жизни в социальных медиа способно преодолеть барьеры, вызванные дистанцией, инвалидностью, стигмой пациентов [Griffiths et al., 2006]. Зарубежные исследователи в качестве основной проблемы, связанной с ограничением продвижения здорового образа жизни, выделяют тот факт, что пользователи социальных сетей склонны больше доверять рекомендациям друг друга, чем профессионалов [Metzger, Flanadin, Medders, 2010; Wang et al., 2008].

В качестве отечественного примера не совсем удачной интервенции медицинских профессионалов по изменению поведения и образа жизни в социальных сетях можно привести попытку коммуникации врачебного сообщества в рамках портала «Так здорово» и его представительств в ВКонтакте и Facebook. Так, в 2009 г. Министерством здравоохранения РФ был инициирован портал «Так здорово» в рамках проекта «Здоровая Россия», который заключался в популяризации здорового образа жизни среди молодежи в СМИ, а также коммуникации с аудиторией в Интернете [Портал «Так здорово», 2012].

На данном интернет-ресурсе была собрана полезная информация о правильном питании, прививках, витаминах, здоровом образе жизни, советы по борьбе с вредными привычками и т.д. Стоимость данного интернет-проекта по интервенции медицинского сообщества по продвижению здорового образа жизни составила более 39 млн руб. (в стоимость входили и работы по созданию и продвижению портала в Интернет). Не нужно досконально разбираться в бюджетах digital-маркетинга, чтобы понять, что такой бюджет колоссален и в несколько раз превышает показатели по рынку [На «Здоровой России», 2009].

Казалось бы, можно сделать предположение, что коммуникативная эффективность данного портала по продвижению здорового образа жизни среди молодежи должна быть весьма высокой, но это не совсем так. Например, на портале «Так здорово» есть официальная информация, что его положительно отметили 5997 человек (данные на 12 июня 2013 г.). На начало июня 2013 г. в группах «Здоровая Россия» в Facebook и ВКонтакте было зарегистрировано около 40 тыс. человек. При этом в ВКонтакте и Facebook данный ресурс имеет лишь «усеченные» варианты официальной страницы без полезных приложений, которые могли бы серьезно заинтересовать целевую аудиторию. Однако даже на такой «усеченный» вариант официальной

страницы «Так здорово» в ВКонтакте подписано 35 481 человек, что намного больше, чем на сам официальный сайт (данные на 11 июня 2013 г.). Итак, подписаны на информацию портала и отметили его как понравившийся около 40 тыс. человек, а потрачено государственных средств на создание портала и его продвижение – 40 млн руб., что означает: на привлечение одного человека было израсходовано в среднем 1000 руб. По меркам digital-маркетинга это запредельные суммы, потому что обычно на привлечение одного человека требуется около 50 руб.

Также дополнительно можно сделать вывод о том, что официальный портал «Так здорово» «заморожен», новая аналитическая информация, социальные кампании и мероприятия там не появлялись с начала 2013 г., хотя пользователи до настоящего времени имеют возможность сами генерировать контент. Возникает вопрос о изначальной целесообразности инвестирования серьезных государственных ресурсов в такой интернет-социальный проект по продвижению здорового образа жизни, если пользователи приходят на сайт за новой информацией и задают недоуменные вопросы: «*Что заглох сайт? давно не обновлялся...*» [Комментарий пользователя.., 2013]. Также отсутствуют признаки интервенции медицинских профессионалов с весны 2013 г. и на странице «Так здорово» ВКонтакте, где только пользователи пытаются поддерживать обсуждения между собой по поводу здорового образа жизни.

Показатели коммуникативной эффективности проекта «Здоровая Россия» в социальных сетях недостаточно впечатляющие на фоне других более успешных проектов в сфере здорового образа жизни в социальных медиа. Так, в ВКонтакте существует множество групп, посвященных здоровому образу жизни. Только суммарная аудитория семи самых популярных групп превышает 6 млн человек («Здоровое тело. Мы за здоровый образ жизни», «40 кг», «Спортивные девушки», «Do it! – твоя идеальная фигура», «Fitness Club», «Худей вкусно», «Спорт – это жизнь!»). Помимо этого в ВКонтакте и русскоязычном Facebook действует большое число небольших сообществ и групп, связанных с тематикой здорового образа жизни, с количеством членов – от нескольких сотен до нескольких десятков тысяч человек. При этом следует отметить, что врачебное сообщество пока ни коим образом не контролирует контент, размещенный в данных группах, на предмет потенциальной пользы или вреда для здоровья.

Предлагаемое исследование концентрирует внимание на сравнительном анализе тематики контента сообществ, направленных на продвижение здорового образа жизни, в русско- и англоязычных социальных медиа, а также отношении столичной студенческой молодежи к возможной коммуникативной интервенции медицинских профессионалов, направленной на

изменение поведения пользователей социальных сетей. Были выработаны рекомендации для интервенции медицинских профессионалов в социальные сети.

Микровыборкой для анализа англоязычных социальных сетей и сообществ в сфере продвижения здорового образа жизни и самоменеджмента хронических заболеваний за сентябрь-октябрь 2012 г. послужили восемь социальных сообществ разного формата в Facebook: Hungry, Healthy, Happy (16 757 участников); Green, Healthyand Fit (22 830 участников); Healthy Black Women & Girls (121 344 участника); Healthy Choice (292 578 участников); Healthy Eating Planner (123 203 участника); Healthy Motivation (14 322 участника); Anti Alcoholism (1044 участника); Anti Tobacco (721 участник)[1].

Микровыборкой для анализа русскоязычных социальных сетей и сообществ в сфере с аналогичной целью за сентябрь-октябрь 2012 г. послужили пять социальных сообществ разного формата в Facebook: ЗдоровьеInfo (1358 участников); Здоровье и отдых (7401 участник); Будьте здоровы! (351 участник); Мы против наркотиков, курения, алкоголя. Мы за здоровую жизнь! (40 участников); Я не курю! (63 участника)[2].

Эмпирической базой послужили данные 16 глубинных интервью со студентами РГГУ и ВШЭ[3] и данные 1 экспертного интервью руководителя сообщества по продвижению здорового образа жизни в ВКонтакте.

Основные результаты и выводы исследования

В количественном выражении в Facebook гораздо больше англоязычных социальных сетей и сообществ в сфере продвижения здорового образа жизни, профилактики заболеваний и самоменеджмента хронических заболеваний, чем русскоязычных, которые только стали в последнее время появляться.

Среднее число участников крупной англоязычной группы или сообщества превышает 10 тыс. человек, а в таких, например, сообществах, как Healthy Choice состоит около 300 тыс. человек, Healthy Eating Planner – более 100 тыс. человек.

Такое большое количество участников в англоязычных группах и сообществах Facebook, с одной стороны, свидетельствует о том, что тематика продвижения здорового образа жизни и самоменеджмента хронических за-

---

[1] Метод: контент-анализ, дискурс-анализ. Массив данных: 240 текстов.

[2] Метод: контент-анализ, дискурс-анализ. Массив данных: 173 текста.

[3] Выборка: 50% – девушки, 50% – юноши в возрасте 19–22 лет. Дата и место проведения глубинных интервью – сентябрь-октябрь 2012 г., Москва.

болеваний весьма интересна пользователям, а с другой стороны, что данные сообщества – эффективные интернет-площадки для интервенции медицинских специалистов.

При этом в плане качества контента, инструментов, интерактивных технологий и методов продвижения здорового образа жизни зарубежные социальные сети и группы Facebook гораздо более развиты. В качестве примера можно привести популярное сообщество Healthy Eating Planner, не только предоставляющее информацию о полезных качествах продуктов, их калорийности, о рецептах для рационального питания, но и предлагающее продвинутую интерактивную технологию динамичного планирования индивидуализированного рациона питания на каждую неделю, дающую гарантированный результат по снижению веса по заранее заданным критериям. Также в англоязычных сообществах профессионалы-медики активно используют известных политиков и медиаперсон в качестве «рупора» новых идей, полезных для здоровья. Например, в сообществе Healthy Black Women & Girls в качестве селебрити для продвижения утренней зарядки и здорового питания среди афроамериканских женщин выступает Мишель Обама – первая леди США, что, несомненно, оказывает сильный мотивирующий эффект на членов сообщества.

В англоязычных сообществах активно продвигается идея о том, что если члены семьи совместно проводят время, занимаясь спортом (прогулками, бегом и проч.), приготовлением полезных блюд, то они, таким образом, помимо укрепления здоровья, очень эффективно работают и над укреплением семьи, усилением взаимопонимания и любви между супругами, воспитанием детей в счастливом и поддерживающем окружении.

В англоязычных сообществах более активно и эффективно, чем в русскоязычных, продвигается идея разнообразной физической активности.

В русскоговорящих сообществах коммуникационная интервенция профессионалов-медиков носит более отстраненно-нейтральный информационный характер и эмоционально дистанцирована от целевой аудитории. Мало информации об эмоциональных бенефитах, если человек придерживается здорового образа жизни.

Тематика контента в сфере продвижения здорового образа жизни и самоменеджмента хронических заболеваний в англоязычных и русскоязычных сообществах Facebook схожа, хотя наблюдаются и некоторые различия. Были выделены следующие общие направления, по которым идет активное обсуждение среди участников социальных групп и сообществ как в русскоязычном, так и в англоязычном Facebook:

• Общая просветительско-образовательная информация об особенностях функционирования организма человека в целом, о механизмах работы его органов.

• Гендерный аспект особенностей функционирования организма человека: особенности здоровья и протекания заболеваний у женщин и мужчин.

• Возрастной аспект особенностей функционирования организма человека: акцент делается на особенностях функционирования организма в пожилом возрасте и у детей.

• Сексуальное здоровье.

• Принципы здорового питания.

• Укрепление иммунитета.

• Физическая культура и спорт для укрепления здоровья.

• Информация о вреде лишнего веса для здоровья и способы похудения.

• Преодоление стресса.

• Информация о вреде, лечении и предупреждении вредных аддикций: наркомании, потребления табака и алкоголя.

• Информация о симптомах и способах лечения заболеваний.

Основные различия в контенте русскоязычных и англоязычных социальных групп и сообществ в Facebook заключаются в том, что в *англоязычных сообществах* чаще:

• дается позитивная информация об успешно проводимых, как правило, бесплатных, оффлайн мероприятиях по укреплению здоровья: спортивных соревнованиях, кулинарных курсах по обучению приготовления здоровых блюд и проч., члены виртуального сообщества регулярно приглашаются принять участие в таких мероприятиях;

• поднимаются вопросы, связанные с предотвращением и лечением болезни Альцгеймера у пожилых людей;

• имеется множество информации, и активно обсуждаются вопросы, связанные со здоровьем новорожденных с низкой массой тела и уходом за ними, детей с сахарным диабетом;

• делается акцент на качестве жизни при серьезных хронических заболеваниях, например, на самоменеджменте для повышения качества жизни при СПИД/ВИЧ, астме, онкозаболеваниях;

• гораздо больше рекламы и предложений производителей продуктов питания и спортивного инвентаря/медицинских организаций/фармацевтических компаний и компаний по производству медтехники/НКО: все для здорового образа жизни;

В русскоязычных сообществах:

• дается много информации о всевозможных «чистках» организма;

• дается информация о «здоровом доме», каким образом правильно ухаживать за домом, чтобы в нем жить было не вредно для здоровья человека;

• чаще появляется информация о мировых и российских медицинских новостях;

• чаще появляется информация о защите от вирусных и инфекционных заболеваний.

Большинство опрошенных студентов отметили, что стараются придерживаться здорового образа жизни, физической активности и правильного питания и с удовольствием знакомятся с информацией на эту тему. Тематика здорового образа жизни и правильного питания интересна всем, особенно девушкам. Большинство студентов имеют аккаунт на Facebook и состоят в ряде сообществ и групп. Однако ни один из респондентов пока не состоит в тематическом сообществе здорового образа жизни и профилактики заболеваний, объясняя это тем, что нет информации о таких сообществах и им не приходило приглашения. На основании этого можно сделать вывод о том, что модераторы русскоязычных сообществ пока не понимают важность их продвижения среди русскоязычной аудитории в Facebook, несмотря на готовность целевой аудитории стать членами таких сообществ.

По результатам глубинного интервью с экспертом можно сделать следующие выводы:

• Отсутствие серьезной мотивации у врачей к освоению потенциала социальных медиа в качестве инструмента для осуществления профилактической работы с молодежью по предотвращению заболеваний и ведению здорового образа жизни. На добровольных началах у врачей не возникнет желания проводить подобные мероприятия в социальных медиа. Сделано предложение о материальном стимулировании врачей.

• Пока официально не закреплено, какая государственная медицинская структура будет заниматься продвижением здоровья в социальных медиа. Наиболее логично, если этим занялись бы Центры здоровья.

• В настоящее время пока не разработана достаточно убедительная, детальная методология форм, методов и приемов владения отечественными врачами работы, направленной на здоровый образ жизни среди молодежи в СМИ.

• Есть опасение, что без предварительного методологического подкрепления и обучения врачей появление и рекомендации врача в социальных медиа будут расценены целевой аудиторией как достаточно навязчивая форма воздействия и вызовет отторжение.

• Не сложилось четкого представления о том, каким образом объединить онлайн- и оффлайн-мероприятия и убедительную агитацию продвижения здорового образа жизни.

• Российским медикам надо более активно заниматься продвижением здорового образа жизни в социальных сетях, учитывая потенциальную готовность целевой аудитории и адаптируя наиболее успешные методы из практики зарубежных коллег.

Приведем основные рекомендации для врачебного сообщества по продвижению здорового образа жизни в социальных медиа.

• Тематика и структурирование контента: должны создаваться темы, в которых каждый заинтересованный член сообщества будет иметь возможность задать вопросы профессиональным врачам на тему здорового образа жизни и влияния различных упражнений и программ питания на здоровье человека.

• Необходимы комментарии врачей относительно полезности или потенциального вреда для здоровья тех или иных предлагаемых комплексов упражнений, специфических диет и проч.

• Было бы продуктивно, если сами врачи писали бы статьи для сообществ, давали консультации по волнующим вопросам.

• Обязательное сочетание оффлайн-мероприятий с онлайн-активностью в сообществе.

• Конкретные методики социального маркетинга: в целях увеличения мотивации аудитории должны проводиться конкурсы и лотереи, связанные со здоровым образом жизни.

Литература

Глобальный опрос взрослого населения о потреблении табака. Российская Федерация. ВОЗ, 2009.

Кодекс врачебной этики Российской Федерации (одобрен Всероссийским Пироговским съездом врачей 7 июня 1997 г.). <http://www.medpravo.ru/Ethics/CodeEthicsRF1.htm>

Комментарий пользователя от 6 июня 2013. Портал «Так здорово». < http://www. takzdorovo. ru/profilaktika/obraz-zhizni/kak-rabotaet-pishhevaritelnaya-sistema-cheloveka/>

На «Здоровой России» не экономили. 2009. <http://www.vremya. ru/2009/226/72/243358.html>

Портал «Так здорово»: <takzdorovo.ru>.

Сообщество «Здоровое тело. Мы за здоровый образ жизни». <http://vk.com/zdorovoe_telo >

Сообщество «40 кг». <http://vk.com/kilogram40>

Сообщество «Спорт – это жизнь!» <http://vk.com/sports_is_life>

Сообщество «Спортивные девушки» <http://vk.com/sports.girls>

Сообщество «Doit! – твоя идеальная фигура». <http://vk.com/udoit>

Сообщество «Fitness Club». <http://vk.com/fitness_pinme >

Сообщество «Худей вкусно». <http://vk. com/recipes40kg>

Фонд «Общественное мнение». Данные за 2012 г. <http://fom.ru/obshchestvo/10801>

Facebook привлек 5 млн российских пользователей. Дальневосточный информационно-рекламный портал: <http://www.dv-reclama.ru/russia/analytics/detail.php?ELEMENT_ID=21905>.

Buller D., *Floyd A.* Internet-Based Interventions for Health Behavior Change. Ehealth Applications. Promicing Strategies for Behavior Change / ed. by S. Noar, N. Harrington. Routlege (Taylor & Francis Group), 2012.

Fjeldsoe B., Marshall A., Miller Y. Behavior Change Interventions Delivered by Mobile Telephone Short-Message Service // American Journal of Preventive Medicine. 2009. Vol. 36 (2). P. 165–73.

Fotheringham M., Owies D., Leslie E., Owen N. Interactive Health Communication in Preventive Medicine: Internet-Based Strategies in Teaching and Research // American Journal of Preventive Medicine. 2000. Vol. 19 (2). P. 113–1220.

Griffiths D., Lindenmeyer A., Powell J., Lowe P., Thorogood M. Why Are Health Care Interventions Delivered over the Internet? A Systematic Review of the Published Literature // Journal of Medical Internet Research. 2006. Vol. 8.

Metzger M., Flanadin A., Medders R. Social and Heuristic Approaches to Credibility Evaluation Online // Journal of Communication. 2010. Vol. 60(3). P. 413–439.

Murray E., Burns J., See S., Lai R., Nazareth I. Interactive Health Communication Applications for People with Chronic Disease. 2005. <http://www.lymediseaseaction.org.uk/wp-content/uploads/2011/05/Interactive-Health-Communication-Applications-for-people-with-chronic-disease.pdf>

Noar S., Black H., Pierce L. Efficacy of Computer Technology-Based HIV Prevention Interventions: A Meta-Analysis. AIDS. 2009. Vol. 23 (1). P. 107–115.

Scott-Sheldon L.A., Johnson B.T., Carey M.P. Computer-Delivered Interventions for Health Promotion and Behavioral Risk Reduction: A Meta-Analysis of 75 Randomized Controlled Trials, 1988–2007 // Journal of Preventive Medicine. 2008. Vol. 47 (1). P. 3–16.

Strecher V. Internet Methods for Delivering Behavioral and Health-Related Interventions (eHealth) // Annual Review of Clinical Psychology. 2007. Vol. 3. P. 56–62.

Thompson D., Baranowski T., Baranowski J. et al. Boy Scout 5-a-Day: Outcome Results of a Troop and Internet Intervention // Preventive Medicine. 2009. Vol. 49. P. 518–526.

Wang Z., Walther J., Pingree S., Hawkins R. Health Information, Credibility, Homophily, and Influence Via the Interet: Websites Versus Discussion Groups // Health Communication. 2008. Vol. 23. P. 358–368.

Т.Ю. Черкашина

Институт экономики
и промышленного
производства
СО РАН,
Новосибирский
государственный
университет

ОЦЕНКА НЕРАВЕНСТВА НАСЕЛЕНИЯ ПО ПОТРЕБЛЕНИЮ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ

Исследовательская задача

Методология оценочных исследований, фиксирующих результативность и последствия институциональных преобразований на макро- и микроуровнях еще только формируется и в отечественной, и в зарубежной исследовательских практиках. Реализация в России приоритетных национальных проектов с 2005 г. неявно выдвинула требование оценки социальных последствий этих реформ. Если говорить о здравоохранении как одной из сфер социального реформирования, то макроуровневые последствия изменений заключаются в динамике медико-демографических показателей (смертности, заболеваемости населения), микроуровневые – в здоровье сберегательного поведения населения и изменении доступа различных социальных групп к услугам здравоохранения. В данной работе на примере медицинского обслуживания рассмотрено неравенство населения по получению медицинских услуг. Исследовательский интерес к данному виду неравенства обусловлен рядом причин. Невозможно дать полную оценку благосостояния населения без анализа потребления услуг, в том числе социальных, предоставляемых в здравоохранении, образовании, социальном обеспечении и т.п. В практическом плане формируются как запрос со стороны правительственных и частных организаций, заинтересованных в оценке последствий реформ здравоохранения, так и предложения со стороны исследовательского сообщества, развивающего и совершенствующего информационную базу и методологию такого анализа.

Цель исследования, на материалах которого подготовлен доклад, – выявить факторы, определяющие неравенство населения России в потреблении услуг здравоохранения с середины 1990-х годов до настоящего времени. Информационной базой исследования служит Российский мониторинг экономического положения и здоровья населения – НИУ ВШЭ (РМЭЗ – НИУ ВШЭ) за 1994, 1998, 2002–2011 гг. В данной работе приведены расчеты для населения 18 лет и старше.

Социальный контекст исследования

Общий тренд институциональных преобразований в здравоохранении за последние 20 лет можно обозначить как от «всеобщей бесплатности» к страховой медицине, подразумевающей *просчитываемость*[1] средств, поступающих в сферу, стандартизацию процесса лечения, выстраивание и регулирование потоков пациентов между лечебными учреждениями разного уровня, обозначение государственных гарантий бесплатной медицинской помощи и т.п. Проявлением политики рационализации расходов на здравоохранение стала оптимизация сети медицинских учреждений, на практике воплотившаяся в сокращении их числа. К примеру, число амбулаторно-поликлинических учреждений с 1995 по 2010 г. сократилось с 21 071 до 15 732. Но если в городских поселениях число учреждений немного увеличилось (с 11 854 до 12 753), то в сельских – сократилось в 3 раза (с 9217 до 2979) [Здравоохранение..., 2011, с. 139]. Основной вклад в указанные процессы внесен государственным сектором, тогда как в негосударственном число амбулаторно-поликлинических учреждений увеличилось в 4 раза, а их мощность – в 6,5 раза. Эти процессы сопровождались ростом затрат населения на медицинские услуги. Отчасти это спровоцировано ростом сектора частных медицинских услуг. Если в 1994 г. государственные расходы на здравоохранение примерно в 8 раз превышали частные, то к концу первого десятилетия 2000-х годов непосредственные расходы населения на медицинские услуги и лекарства составляли 4/5 от величины государственных расходов на здравоохранение [Уровень и образ.., 2011, с. 34–35].

Население так или иначе принимает меняющиеся «правила игры», адаптируется к ним. Как показывают исследования, в качестве наиболее значимого фактора обращения в медицинские учреждения выступает потребность в ее получении, а уже затем – экономический статус индивида. При этом территориальные различия в обращаемости за медицинской помощью обусловлены не столько дифференциацией регионов (по ресурсной и кадровой обеспеченности здравоохранения), сколько статусом населенного пункта

---

[1] Это одно из измерений современной рациональности, которому в английском языке соответствует термин «calculability», наряду с «efficienc» (эффективностью), «predictabilit» (предсказуемостью, «ожидаемостью») и «control through nonhuman technologies» (управление посредством технологий без участия человека). Хотя данный тип рациональности наиболее ярко воплощен в организации индустрии быстрого питания и поэтому получил название *McDonaldization* (макдоналдизация), он проявляется, по мнению Джорджа Ритцера, во многих сферах, в том числе в здравоохранении [Ритцер, 2011].

(городское/сельское поселение): сельские жители реже получают первичное медицинское обслуживание [Российское здравоохранение.., 2008, с. 27–28]. Социологические исследования потребления медицинских услуг, проводимые в начале 2000-х годов, показали, что для различных социальных групп в той или иной мере значимы две группы ограничений в доступе к медицинской помощи. Первые связаны с невозможностью населения оплачивать медицинские услуги и медикаменты, вторые – с невозможностью получения бесплатной медицинской помощи из-за отсутствия специалистов, трудностей с записью к ним на прием, удаленностью лечебных учреждений от места жительства. «Современные трактовки доступности медицинского обслуживания касаются не только и не столько финансово-материальной стороны, сколько наличия/отсутствия необходимых специалистов и удаленности места проживания от центральных больниц» [Антонова, 2007, с. 194].

Кривые и индексы концентрации

Сказывались ли происходящие изменения в системе здравоохранения на динамике доступности медицинского обслуживания для населения с точки зрения равенства доступа для отдельных групп? В ряде зарубежных исследований для оценки неравенства в получении услуг здравоохранения используют индексы концентрации, методология расчета которых предложена в ряде работ [Analyzing health equity.., 2008; Wagstaff, van Doorslaer, 2000; Wagstaff, van Doorslaer, Paci, 1991], а также кривые концентрации, графически отражающие данное неравенство. При этом неравенство в получении медицинских услуг рассматривается как *проявление социально-экономического неравенства*: индекс концентрации оценивает различия в получении медицинских услуг между различными социально-экономическими группами. Для построения кривых концентрации необходимы две переменные: 1) «переменная здравоохранения» (the health variable)[2], характеризующая процессы и явления, связанные с медициной (к примеру, уровень смертности, дефицит рациона питания, частота визитов к врачу, частота госпитализаций, субсидии на получение медицинских услуг и др.) и (2) «переменная стандарта жизни» (the living standards measure), позволяющая проранжировать индивидов от бедных к богатым. Кривая концентрации (аналогично кривой Лоренца для оценки

[2] Дословно название переменной переводится как «переменная здоровья», но фактически в многочисленных примерах, приведенных в публикациях, в качестве нее используют медико-демографические показатели, индикаторы состояния здоровья, получения различных медицинских услуг и т.п.

экономического неравенства) показывает совокупный процент «медицинской» переменной (ось y) для кумулятивной доли населения, упорядоченного согласно стандарту жизни, начиная с самых бедных и заканчивая самыми богатыми (ось x). Если каждый наблюдаемый объект независимо от его (ее) стандарта жизни, имеет точно такое же значение «переменной здравоохранения», кривая концентрации будет линией, идущей под 45 градусов от нижнего левого угла в верхний правый угол. Она известна как линия равенства. Если, напротив, «переменная здравоохранения» принимает более высокие (низкие) значения среди бедных слоев населения, кривая концентрации будет лежать выше (ниже) линии равенства. Чем выше расположена кривая над линией равенства, тем большие значения «переменной здравоохранения» сконцентрированы среди бедных слоев населения.

Индекс концентрации изменяется в диапазоне от –1 до 1. Число –1 означает, что «медицинская» переменная сконцентрирована у бедных (pro-poor inequality), 1 – концентрацию «медицинской» переменной у богатых (pro-reach inequality), 0 – что распределение доступа к услугам здравоохранения «перекрывается» распределением доходов, или что неравенство в пользу богатых в некоторых частях распределения компенсируется неравенством в пользу бедных слоев населения в других частях одного и того же распределения [Balsa et al., 2009]. Для дискретной переменной стандарта жизни индекс концентрации может быть определен по формуле:

$$C = \frac{2}{N\mu}\sum_{i=1}^{n} h_i r_i - 1 - \frac{1}{N},$$

где h_i – переменная здравоохранения; μ – ее средняя, а $r_i = i/N$ – дробный (фрактальный) ранг индивида i в распределении по стандарту жизни с $i = 1$ для бедных и $i = N$ для богатых [O'Donnell et al., 2008, p. 96].

Если «медицинская» переменная – дихотомическая, то границы индекса концентрации будут не –1 и 1, а они зависят от средней величины переменной здравоохранения: для больших выборок нижняя граница – $\mu - 1$ и верхняя граница $1 - \mu$. Очевидным решением будет нормализация индекса концентрации посредством деления его на $1 - \mu$ [Wagstaff, 2005].

Для количественной оценки динамики неравенства в получении медицинских услуг необходимо определить, как их общий объем (на данных РМЭЗ – совокупность получателей услуг) распределяется между квинтильными группами по среднедушевому доходу, измеренному в числе региональных прожиточных минимумов. В отношении амбулаторно-поликлинической помощи сделана «поправка» на потребности в медицинских услугах: расчеты осуществлены только для совокупностей индивидов, испытывавших проблемы со здоровьем в течение месяца перед опросом.

Итак, кривые концентрации, графически отражающие неравенство в получении медицинских услуг, располагаются близко к линии равномерного распределения получателей по доходным группам, иными словами, мы наблюдаем незначительное неравенство населения, отличающегося уровнем жизни, в получении медицинского обслуживания. К примеру, в 2010 г. кривая «лечение в стационаре» лежит выше линии равномерного распределения, т.е. распределение получателей данного вида медицинской помощи в 2010 г. было «в пользу бедных». В 2011 г. все кривые лежат ниже линии равномерного распределения (рис. 1, 2).

Индексы концентрации, рассчитанные по приведенной выше формуле, дают количественное измерение неравенства, отраженное графически на кривых концентрации. Индексы для различных видов медицинских услуг колеблются в интервале от –0,060 до 0,120, что также свидетельствует о незначительном неравенстве разных доходных групп в получении медицинского обслуживания. Более всего неустойчив во времени индекс неравенства в получении стационарного лечения, но при этом именно этот индекс чаще всего имеет отрицательные значения. Наиболее «пробогатым» является распределение профилактических медицинских услуг (рис. 3).

Рис. 1. Кривая концентрации получателей различных медицинских услуг по квинтильным группам, 2010 г., индивиды 18 лет и старше

Источник: РМЭЗ, расчеты автора.

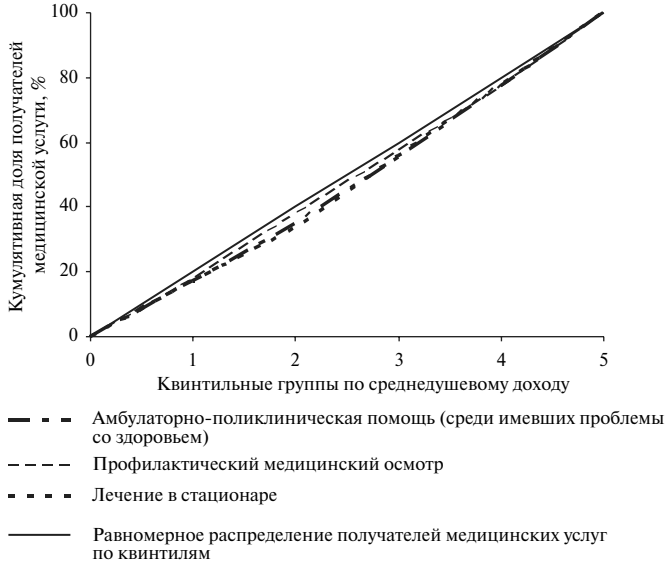


Рис. 2. Кривая концентрации получателей различных медицинских услуг по квинтильным группам, 2011 г., индивиды 18 лет и старше

Источник: РМЭЗ, расчеты автора.

Рис. 3. Динамика индексов концентрации, отражающих неравенство в получении медицинских услуг, 1994–2011 гг., индивиды 18 лет и старше

Источник: РМЭЗ, расчеты автора.

После нормализации индексов [Wagstaff, 2005] (на примере амбулаторно-поликлинического лечения) величина индексов по модулю не превышает 0,120 (рис. 4). Иными словами, в России в 1994–2011 гг. доходное неравенство практически не воспроизводилось в неравенстве в получении медицинских услуг: доля их получателей слабо дифференцирована между разными доходными группами. Однако в динамике наблюдается тенденция к увеличению данного вида неравенства.

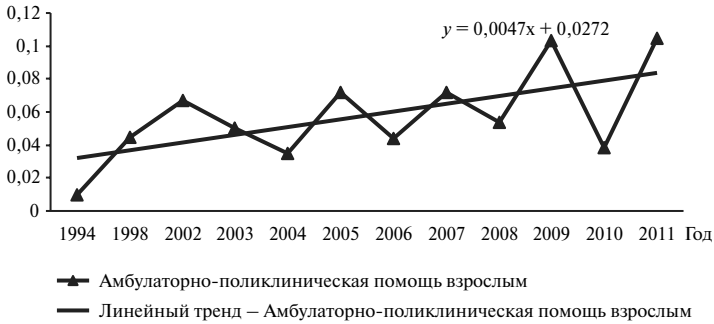


Рис. 4. Динамика нормализованных индексов концентрации, отражающих неравенство в получении амбулаторно-поликлинических услуг, 1994–2011 гг.

Источник: РМЭЗ, расчеты автора.

Факторы неравенства в получении медицинских услуг

Для оценки влияния на индексы концентрации, к примеру, демографических переменных, возможна стандартизация индексов. Но дихотомический характер переменных, описывающих получение медицинского обслуживания, не позволяет сделать этого, тем не менее с помощью уравнений логистической регрессии можно определить вероятность получения медицинской помощи в зависимости от заданного набора факторов. Зависимой переменной будет выступать получение амбулаторно-поликлинической помощи теми, кто испытывал проблемы со здоровьем в течение 30 дней перед опросом. В число факторов в качестве дополнительного индикатора потребности в медицинской помощи включим самооценку состояния здоровья. Кроме характеристики уровня жизни индивида (место в квинтильном распределении по среднедушевому доходу, измеренному в числе региональных прожиточных минимумов), в состав детерминант включены: наличие полиса добровольного медицинского страхо-

вания, «типичная» интенсивность занятости по основному месту работы, тип населенного пункта (городское/сельское поселение).

В результате процедур принудительного включения независимых переменных в модели мы получили уравнения, параметры которых можно представить в виде таблиц (табл. 1, на примере 2011 г.). Доли дисперсии, объясненные логистической регрессией, не велики – 6,1% в 2011 г., еще ниже в предыдущие годы. Иными словами, мы не можем в полной мере полагаться на эти уравнения для предсказания вероятности наступления рассматриваемого события, но можем оценить влияние на нее выбранных факторов.

Доходный статус как фактор дифференциации вероятности получения амбулаторно-поликлинических услуг стал статистически значим к концу первого десятилетия 2000-х годов, причем его значимость планомерно увеличивалась в течение обозначенного периода: респонденты из высшего квинтиля с большей вероятностью, примерно на 30%, чем бедные, получают такую медицинскую помощь. Фактически с помощью иных аналитических средств получен результат, аналогичный зафиксированному по динамике индекса концентрации: экономический статус постепенно становится значимым условием доступа к амбулаторно-поликлиническим услугам.

Одновременно увеличивается значимость различий, связанных с типом населенного пункта, в котором живет респондент: по сравнению с сельскими жителями горожане из областных центров и городов в 1,4–1,8 раза чаще посещают медицинских специалистов амбулаторно. При этом за 2002–2011 гг. значимость поселенческого фактора стабильно повышается. Сокращение мощности амбулаторно-поликлинических учреждений в сельской местности, отраженное в статистике, проявляется на микроуровне снижением вероятности для сельских жителей получить данный вид медицинских услуг. Транспортная доступность инфраструктуры здравоохранения, характеризующая территории не в разрезе городских/сельских поселений, а с точки зрения различий субъектов федерации, также оказывается статистически значимой. В уравнения за 2007 и 2009 гг. в качестве предиктора включалась переменная «доля домохозяйств в субъекте федерации, для которых ближайшая поликлиника для взрослых находится в более чем 30 минутах транспортной доступности» (рассчитано по: [Данные обследований...])[3]. Если, согласно данным ОБДХ, свыше 10% домохозяйств на территории субъекта федерации находятся более чем в 30 минутах транспортной доступности до поликлиники для взрослых, то вероятность получить амбулаторно-поликлиническое обслуживание на 32–38% ниже, чем если таких домохозяйств не более 2%.

---

[3] На сайте Росстата во время подготовки текста доступны микроданные обследований бюджетов домашних хозяйств до 2009 г.

Таблица 1. Параметры уравнения логистической регрессионной модели для события «получение амбулаторно-поликлинических услуг в течение 30 дней, предшествующих опросу», 2011 г.

Параметры	B-коэффициенты	*Wald*-статистика	Значимость *Wald*-статистики	exp (B)
Квинтильные группы по среднедушевому доходу		10,689	0,030	
1 бедные				
2	–0,027	0,079	0,778	0,973
3	0,138	2,082	0,149	1,148
4	0,155	2,583	0,108	1,168
5 богатые	0,236	5,985	0,014	1,267
Тип населенного пункта		70,584	0,000	
Областной центр	0,598	59,642	0,000	1,818
Город	0,329	14,975	0,000	1,390
ПГТ	–0,040	0,085	0,770	0,961
Село				
Обычная продолжительность занятости на основном месте работы в течение месяца		13,425	0,020	
Не работает				
До 39 часов	0,200	3,657	0,056	1,222
40 часов	–0,001	0,000	0,989	0,999
41–59 часов	–0,065	0,426	0,514	0,937
60 часов и более	–0,359	4,987	0,026	0,699
Нет информации	0,363	2,811	0,094	1,437
Самооценка здоровья		85,623	0,000	
Очень хорошее, хорошее	–0,920	32,638	0,000	0,398
Среднее, не хорошее и не плохое	–0,855	36,306	0,000	0,425
Плохое	–0,307	4,609	0,032	0,735
Совсем плохое				
Наличие полиса добровольного медицинского страхования		18,386	0,000	
Да	0,581	18,386	0,000	1,787
Нет				
Константа	–0,255	2,816	0,093	0,775

Примечание: Курсивом выделены значения переменных, объявленные контрастными (референтными).

Однако статистически наиболее значимой как предиктор для объяснения вероятности получения амбулаторно-поликлинических услуг является самооценка здоровья. Иными словами, факта наличия каких-либо проблем со здоровьем в течение месяца перед опросом для однозначного определения индивидуальной потребности в медицинской помощи «недостаточно». Возможно, эти недомогания «интерпретируются» с точки зрения общего состояния здоровья, которое отражено в его субъективных оценках. По сравнению с ситуацией, когда респондент считает свое здоровье совсем плохим, при остальных оценках вероятность обращения в амбулаторно-поликлинические учреждения снижается. Однако с точки зрения вероятности этого события практически нет разницы между оценками здоровья «среднее» и «хорошее».

Наличие полиса добровольного медицинского страхования также повышает вероятность обращения к медицинским специалистам при проблемах со здоровьем.

Последняя гипотеза, которую проверяли с помощью уравнений логистической регрессии, заключалась в предположении, что время является ресурсом доступа к амбулаторно-поликлиническим услугам: индивиды с продолжительным рабочим временем реже обращаются к врачам при недомоганиях. Данные не позволяют однозначно подтвердить эту гипотезу. Тем не менее о статистически значимом различии можно говорить лишь, если в 2007, 2009, 2011 гг. те, кто обычно работает по основному месту работы свыше 60 часов в неделю, получают такие медицинские услуги с вероятностью на 31–34% меньше, чем неработающие.

Большинство зависимостей, выявленных с помощью уравнения, воспроизводятся для подвыборки горожан. Различия вероятности получить амбулаторно-поликлиническое обслуживание именно среди них оказываются связанными с доходным статусом и наличием полиса добровольного медицинского страхования. В отношении вероятности обращения за амбулаторно-поликлиническими услугами сельскими жителями[4] уравнения фиксируют статистическую незначимость доходных различий – сельские «бедные» и сельские «богатые» практически с одинаковой вероятностью получают такие услуги.

Итак, разными аналитическими средствами зафиксировано, что доступность медицинской помощи практически одинакова для разных доходных групп, но в отношении амбулаторно-поликлинических услуг намечается тенденция воспроизводства доходного неравенства в неравенстве доступа к

---

[4] В данном случае в эту категорию отнесены жители поселков городского типа и сельских поселений, так как эти совокупности совпадают по усредненным характеристикам получения амбулаторно-поликлинической помощи.

услуге. Пока же вероятность обращения за амбулаторной помощью статистически значимо связана, прежде всего, с потребностью в такой помощи (проявляющейся в наличии недомоганий и самооценке здоровья). Но анализ ситуации в динамике за последнее десятилетие показывает, что возможный риск эксклюзии связан не столько с платностью медицинских услуг, сколько с реструктуризацией сети медицинских учреждений, а фактически – с их сокращением в сельской местности. Так, в течение последнего десятилетия стабильна численность индивидов, чей амбулаторный визит к врачу оплачивался[5]: 13–16% взрослых и 7–9% детей до 17 лет. В 2006 г. каждые трое из десяти взрослых, отправленных врачом на дополнительные процедуры или обследования, платили за них. К 2011 г. численность «плательщиков» сократилась: среди взрослых – до 24,5%, приблизившись к их доле в 2002 г. (21,8%), среди детей – до 15,2% с тем лишь отличием, что «пик» численности тех, за услуги для которых домохозяйство платило, пришелся на 2005 г. (23,3%). Эффект от увеличения государственных расходов на здравоохранение, начавшийся с реализации приоритетного национального проекта «Здоровье», не вызывает сомнения, но распространяется преимущественно на городское население.

Литература

Андрущак Г.В., Бурдяк А.Я., Гимпельсон В.Е. и др. Уровень и образ жизни населения России в 1989–2009 годах: докл. к XII междунар. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества, Москва, 5–7 апреля 2011 г. / рук. авт. колл. Е.Г. Ясин. М.: Изд. дом ВШЭ, 2011.

Антонова Н.Л. Качество медицинского обслуживания в системе обязательного медицинского страхования (на примере г. Екатеринбурга) // SPERO. 2007. №7. Осень–зима. С. 191–198.

Данные обследований бюджетов домашних хозяйств. Сайт Федеральной службы государственной статистики: <http://www.micro-data.ru/>

Здравоохранение в России. 2011: стат. сб. Росстат. М., 2011.

Ритцер Дж. Макдональдизация общества-5 / пер. с англ. А.В. Лазарева; вступ. ст. Т.А. Дмитриева. М.: Издательская и консалтинговая группа «Праксис», 2011.

Российское здравоохранение: мотивация врачей и общественная доступность / отв. ред. С.В. Шишкин. М.: Независимый институт социальной политики, 2008.

---

[5] Фиксировались официальные платежи в кассу учреждения и неофициальные, деньгами или подарками.

O'Donnell O., van Doorslaer E., Wagstaff A., Lindelow M. Analyzing Health Equity Using Household Survey Data: A Guide to Techniques and Hheir Implementation. The World Bank. Washington, D.C., 2008.

Balsa A.I., Rossi M., Triunfo P. Horizontal Inequity in Access to Health Care in Four South American Cities // ECINEQ WP 2009-131. 2009. Sept. <www.ecineq.org>

Wagstaff A., *van Doorslaer E.* Measuring and Testing for Inequity in the Delivery of Health Care // Journal of Human Resources. 2000. Vol. 35. No. 4. P. 716–733.

Wagstaff A. The Bounds of the Concentration Index When the Variable of Interest Is Binary, with an Application to Immunization Inequality // Health Economics. 2005. Vol. 14 (4). P. 429–432.

Wagstaff A., van Doorslaer E., Paci P. On the Measurement of Horizontal Inequity in the Delivery of Health Care // Journal of Health Economics. 1991. Vol. 10. No. 2. P. 169–205.

Ч54 **XIV Апрельская международная** научная конференция по проблемам 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. 3. —729, [1] с. — ISBN 978-5-7598-1121-3 (кн. 3).

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: региональное развитие, города и агломерации; менеджмент; наука и инновации; социально-культурные процессы; общество и социальная политика; развитие здравоохранения.

Для экономистов, менеджеров, социологов, политологов, работников социальной сферы и системы здравоохранения, 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 3

Зав. редакцией *Е.А. Бережнова*
Редакторы *Н.М. Дмуховская, А.В. Заиченко*
Художественный редактор *А.М. Павлов*
Компьютерная верстка и графика: *Ю.Н. Петрина*
Корректоры *А.В. Заиченко, В.И. Каменева*

Подписано в печать 13.03.2014. Формат 60×88 1/16
Печать офсетная. Гарнитура NewtonC.
Усл. печ. л. 44,3. Уч.-изд. л. 43,6. Тираж 200 экз. Изд. № 1723

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»
101000, Москва, ул. Мясницкая, 20
Тел./факс: (499) 611-15-52